Université d'Alger

Colloque des sciences économiques

Mars 1983

Centre de Documentation - O. P. U. 28, Rue Abou Nouas HYDRA - ne peut être ni vendu, ni cédé

Le développement économique : théories et politiques en Afrique

OFFICE DES PUBLICATIONS UNIVERSITAIRES

© OFFICE DES PUBLICATIONS UNIVERSITAIRES.
1, place centrale de Ben-Aknoun, Alger.
Édition nº 1515 - Avril 1984.

Sommaire

Introduction : Pourquoi un bilan de l'économie de développement ? (H. BENISSAD) 5

I Les conditions internes et externes du développement.

- La crise économique et les limites des politiques monétaristes à Madagascar (P. HUGON) 17
- Produire le pain ou accroître le gagne-pain ? (R. SANDRETTO) 39

II Les expériences régionales de développement.

- Élément pour une stratégie de développement de l'économie africaine (H. TEMMAR) 53
- Une expérience d'auto-développement d'un village au SÉNÉGAL : RONKH (H. PUEL) 77
- Le développement indépendant d'après les expériences de l'Égypte et de l'Algérie (A. TAIBOUNI) 101
- Mutations de la politique de développement au Maroc (B. HAMDOUCH) 119
- L'expérience tunisienne d'import substitution et ses conséquences : l'extraversion (BESAIS) 145

III Les politiques sectorielles et le développement.

• Complexité technologique et perspectives de l'industrialisation de la construction en Algérie (M. S. YAHIAOUI) 163

• La production des biens d'équipement pour le secteur du bâtiment et des travaux publics, instrument potentiel d'intégration du modèle algérien d'industrialisation (D. BENAMRANE) 183

• Transfert de technologie et industrialisation : les limites de l'analyse statique (D. DUFOURT) 225

• Problèmes et perspectives du développement de l'industrie des biens d'équipements dans le Tiers-Monde (R. ABDOUN) 239

• La prise en compte des facteurs spatiaux et urbains dans la politique de développement (P. AYDALOT) 247

• Économie de la formation et développement : quelques réflexions (M. VERNIÈRES) 261

• Les entreprises publiques dans les pays en voie de développement : de nouvelles interprétations (X. GREFFE) 275

IV Les problèmes financiers du développement.

• Les problèmes financiers des entreprises en développement (l'expérience algérienne de développement) [O. BOUKHEZAR] 299

• Les risques des crédits financiers internationaux (B. MOSCHETTO) 315

• Politiques de change et niveau de développement (TOUBALE) 325

Pourquoi un bilan de l'économie de développement ?

H. BENISSAD
Professeur Agrégé à l'Université d'Alger

La notion de développement économique est récente. Si on fait exception de K. MARX qui décrit le développement des contradictions sociales dans le devenir historique, d'historiens anglais (comme Lilian KNOWLES) qui dans les années vingt s'intéressent au développement des colonies et de J. SCHUMPETER qui publie en 1934 son ouvrage intitulé « Théorie du développement économique », on peut avancer que depuis A. SMITH(1) jusqu'en 1939-45 on n'envisage (comme C. CLARK en 1940) que la notion de progrès économique considérée comme « la marche vers l'opulence et l'amélioration » du niveau de vie. Au XIXe siècle les efforts de développement sur le continent européen, en Égypte, en Asie et ailleurs sont décrits comme des politiques d'ouverture, de modernisation, d'occidentalisation voire d'industrialisation mais jamais de développement. A partir de 1940, W. BENSON, P. N. ROSENSTEIN-RODAN, etc., s'intéressent explicitement aux « régions sous-développées », aux zones économiquement « attardées » ; en 1947 enfin l'organisation des Nations Unies déclare que le « but ultime des gouvernements est le développement par la hausse du bien-être national de la population » ; ce dernier sera repéré et mesuré à travers le revenu par tête car, soutient A. LEWIS, le développement est un sujet qui intéresse « la croissance et non pas la répartition ».

Ultérieurement, différents auteurs, comme G. MYRDAL(2), partant de cette définition largement admise du développement, s'interrogent sur ses causes ; dans cette recherche ils découvrent, comme M. DOBB, une forte corrélation entre le stock de capital industriel per capita et le niveau de productivité et donc de revenu. La découverte confirmant des travaux plus anciens du roumain M. MANOILESCO, est de taille puisqu'elle a servi à fonder ou à justifier au plan de la théorie toutes les politiques d'industrialisation qui ont caractérisé les pays du tiers monde depuis la fin du second conflit mondial. Ces pays, se tournant vers des pratiques politiques autoritaires quasi identiques, ont adopté deux grands schémas de développement strictement opposés dans les apparences mais impurs et comportant des similitudes dans les faits ; il s'agit du schéma de substitution et du schéma de développement auto-centré. Il est opportun d'en envisager les performances respectives pour se rendre compte de l'ampleur des défis auxquels fait face le tiers-monde d'aujourd'hui.

La substitution d'importation est toujours présente dès lors qu'une nation tente de niveler ses structures de production sur celles d'une nation plus avancée ; de ce fait la politique de substitution d'importation est très ancienne : c'est ainsi que dans l'Empire musulman, avant son apogée, des califes éclairés ont fortement favorisé le développement d'activités productives à Bagdad, Bassorah, Damas, etc., qui faisaient auparavant la renommée du monde latin ou indien. Depuis la fin du XIXe siècle, la substitution d'importation s'érige en politique industrielle dans les pays du tiers monde ; elle apparaît, d'abord en Amérique latine qui tire rapidement avantage de son indépendance : au Chili, au Brésil, etc., des industries substitutives d'importations s'établissent et, après la crise de 1929, se développent rapidement ; en Turquie à la chute de l'Empire ottoman en 1923 succède un pouvoir fortement dirigiste qui s'applique à fonder et à élargir le secteur public industriel substitutif d'importation. Ailleurs dans la périphérie, le système colonial empêche l'apparition d'un développement industriel ; ce n'est qu'avec la vague irréversible des indépendances nationales que la substitution d'importation revêt une étendue remarquable, en Asie, en Afrique et en Océanie. Mais partout le remplacement des importations par une production locale engendre d'abord une expansion rapide dans la périphérie avant de s'épuiser comme facteur de croissance ; c'est dire qu'une fois le marché intérieur rentable de biens de consommation courante est satisfait grâce à l'investissement substitutif d'importation, la nouvelle demande induite de biens intermédiaires, d'équipement et de consommation durable reste trop faible pour susciter des investissements ; en plus de l'étroitesse du marché, d'autres facteurs gênent le progrès de la substitution d'importation dans ces branches ; c'est l'ampleur des capitaux et, en particulier, de moyens de règlement internationaux requis par ces investissements dans des pays à faible taux d'épargne et où la capacité d'importation est étroite. Le progrès de la substitution d'importation est devenu en 1960 incompatible, entre autres, avec l'évolution de la capacité d'importation au Brésil ; c'est alors que ce pays est entré dans une phase de stagnation économique et d'instabilité politique. En d'autres termes la substitution d'importation est en soi incapable de s'ériger en modèle de développement stable et soutenu.

De plus, après plus de trois décennies de substitution d'importation, la périphérie où se produit une explosion démographique se caractérise par :

1. une aggravation de la concentration sociale et régionale du revenu national : en Colombie et en Argentine, les 5 % de la population les plus avantagés contrôlent plus de 30 % du revenu national. Au Pakistan les disparités régionales de développement entre les provinces de l'Est et l'Ouest ont entrainé l'éclatement du pays en deux États indépendants ;

2. la formation de situations monopolistiques qui favorise la concentration des revenus, l'inefficience dans le processus de production et un frein à l'apparition de la concurrence stimulatrice ;

3. l'absence d'intégration industrielle alors que les politiques industrielles cherchaient à créer davantage que des structures tout un tissu industriel interdépendant ;

4. la persistance, en dépit de la hausse du volume de l'emploi, de taux de chômage importants de l'ordre de 30 à 40 % de la population active urbaine ; le niveau de ces taux est, en partie, dû aux procédés trop capitalistiques employés comme en Côte-d'Ivoire ;

5. la négligence de l'agriculture vivrière occasionnant un fossé croissant entre offre et besoins alimentaires domestiques. Par contre l'agriculture d'exportation, en tant que source de devises, continue à faire l'objet de politiques économiques actives ; il en est ainsi, par exemple, des cultures de cacao et de café et de la sylviculture en Côte-d'Ivoire ;

6. l'incapacité de cette forme d'industrialisation à déboucher sur des exportations industrielles comme moyen de dépasser la barrière du marché intérieur étroit et comme facteur de croissance. Certains pays de la périphérie, ayant une expérience industrielle substitutive d'importation, ont pu devenir exportateur de biens industriels grâce à des opérations de sous-traitance internationale (Tunisie, par exemple) ou à des investissements directs de firmes multinationales ; ces firmes se sont tournées vers les pays offrant des conditions léonines de fonctionnement (bas salaires, main-d'œuvre sociale, etc.) ; c'est ainsi que les exemptions fiscales consenties à la création d'une usine de café soluble par Nestlé en Côte-d'Ivoire en ont compensé le coût d'investissement.

Au fond on peut considérer que si cette stratégie de développement tend vers une limite c'est parce qu'elle est fondée sur la logique du marché et du profit monétaire ; en effet dès lors que la demande et donc les profits sont faibles, les investissements se ralentissent ; en Côte-d'Ivoire, par exemple, la dualité du modèle de consommation et la concentration de la distribution des revenus ont déterminé un essoufflement des investissements productifs et de la croissance économique. Ce phénomène d'épuisement de l'action stimulante du marché est encore plus évident dès lors que la production locale couvre les besoins locaux solvables en biens de consommation courante et que la croissance ultérieure devient tributaire des investissements dans l'industrie des biens de consommation durable ou l'industrie des biens d'équipement. Dans certains cas l'État pallie aux carences du marché en investissant directement dans ces nouvelles lignes de production puisque, écrit A. M. CHOMSKI « Les entreprises publiques sont créées pour promouvoir les objectifs sociaux ou les externalités qui, en général, sont incompatibles avec la maximation de profits privés »[3]. Mais, à terme, les entreprises publiques, en dehors de celles qui exportent du pétrole, dégagent des résultats financiers qui condamnent l'État à les subventionner; cet effort financier, même s'il s'appuie sur la création monétaire ne peut durer indéfiniment. Tôt ou tard l'État y renonce à cause de l'inflation prévalant dans l'économie, du nécessaire alourdissement fiscal, la pression du Fonds Monétaire International, etc. Les déficits financiers du secteur public ont été tels en Afrique que l'État a dû restructurer ou dissoudre des sociétés nationales en Côte-d'Ivoire, au Bénin, au Congo, etc.

A l'opposé dans certains pays de la périphérie a été mis en place un modèle auto-centré, qui s'intéresse peu à satisfaire à court terme des besoins d'un développement économique soutenu et stable ; dans cette

stratégie on met l'accent sur l'industrie de base qui incorpore, par nature, des technologies avancées et est jugée comme le véhicule de l'articulation de l'économie, fondement d'une maximation des effets multiplicateurs domestiques des programmes d'investissement. La régulation de l'économie est assurée par un système de planification souvent centralisé et bureaucratique ; cette centralisation et cette bureaucratisation sont posées comme des conditions nécessaires à la mobilisation maximale du surplus et à son emploi selon les orientations définies par le planificateur. Mais les expériences de développement auto-centré dans la périphérie n'ont pas non plus été concluantes. Ces expériences se sont heurtées aux difficultés suivantes :

1. Le manque de travailleurs qualifiés capables d'exploiter, de maintenir les processus de production modernes véhiculés par l'industrie de base ;

2. L'insuffisance de capitaux qui se manifeste à un double niveau :

i) pour financer des investissements coûteux et pesants pour la balance des comptes ;

ii) pour subventionner le fonctionnement d'unités de production qui débouchent sur des déficits d'exploitation à cause de l'étroitesse du marché, d'une politique des prix administrative, etc.

Dans la mesure où l'émission monétaire ne peut jamais dépasser certaines limites même dans une économie d'État, il faut penser que l'inélasticité des ressources fiscales et des recettes d'exportation sont un empêchement majeur à la stabilité d'une politique industrielle fondée sur les industries de base. En Tunisie l'une des causes de l'abandon d'une telle politique en 1969-70 réside dans l'étranglement financier du pays par un endettement extérieur jugé insupportable.

3. L'abandon relatif du secteur agricole car dans ce modèle (plus que dans celui de la substitution d'importation) l'illusion industrialiste est aveuglante. Là encore, la pression de population et l'exode rural aidant, la dépendance alimentaire s'exacerbe ; l'exemple typique de ce point de vue est l'Algérie.

4. Le niveau de vie de la population est cantonné dans des limites étroites par une insuffisance de production et d'approvisionnement en biens de consommation. Alors que la production de ces biens est relégué au second plan dans le secteur public, l'entreprise privée susceptible d'investir, dans l'industrie légère est découragée dans l'économie d'État. Quant aux approvisionnements externes, ils sont soumis à contrôle dans ce modèle où les ressources en devises vont en priorité à l'investissement dans l'industrie de base.

5. Le taux de chômage ne diminue pas significativement à moins que l'État n'amène le secteur public à créer plus d'emplois qu'il n'en a besoin. Dans ce cas, l'État accepte d'aggraver les conditions d'inefficacité dans lesquelles fonctionne son secteur productif (sans d'ailleurs résorber totalement le sous-emploi prévalant dans l'économie) ;

6. Du point de la répartition du revenu ce modèle étatiste favorise un meilleur contrôle des revenus et de leur distribution ; mais ce contrôle ne porte que sur les revenus formels. Or la nécessaire mise sur pied d'une bureaucratie dans ces économies est source d'une création de revenus

importants (le phénomène de corruption étant très fort en Afrique, par exemple) dans le secteur informel qui favorise l'apparition de classes aisées, intégrées ou connectées au secteur d'État. Les inégalités de revenus sont donc aussi le lot de ces économies comme le montre l'expérience yougoslave.

7. Le comportement des fournisseurs étrangers d'équipements et de technologie largement défavorable vis-à-vis de ce type de construction économique à fondement anti-capitaliste, ne favorise ni l'intégration inter-branches, ni le transfert réel de technologie ; c'est dire que finalement l'attitude des pays développés ou de leurs firmes n'est pas indépendante du phénomène de guerre froide entre l'Est et l'Ouest. Au total ces industrialisations se soldent par le saupoudrage d'unités industrielles indépendantes entre elles et dont le taux de sous-utilisation des équipements est souvent élevé ainsi que par une dépendance technologique redoutable. Car cette stratégie de développement qui prétend préparer l'indépendance économique se veut « autarcisante », à l'instar de l'expérience soviétique ; dans la pratique, les grandes firmes, qui savent forcer toutes les portes, sont associées par leur savoir-faire et leurs financements, à la mise en œuvre de cette stratégie ; une telle association asseoit durablement la dépendance.

Les ressources financières impliquées par la mise en œuvre de ce modèle sont donc énormes et dépassent les possibilités de la plupart des pays en voie de développement. Même l'Algérie, pays exportateur de pétrole, s'interroge sur l'efficacité de cette stratégie de développement depuis la fin des années soixante-dix, c'est-à-dire au moment où la rente pétrolière est estimée avec force comme précaire. Au total les tentatives d'application de modèles auto-centrés ont (à l'exception de pays socialistes liés par des accords de coopération ou de pays à dimension continentale comme la Chine) été partout éphémères (Égypte et Tunisie, par exemple). Ils sont donc inapplicables à l'heure actuelle dans une périphérie fortement balkanisée, poursuivant des politiques d'industrialisation nationalistes et concurrentes, souffrant d'une pénurie de fonds d'accumulation (de devises notamment) et devant traiter avec des firmes hostiles qui monopolisent quasiment la technologie et le savoir-faire.

Récemment la notion de développement auto-centré a été reformulée en Afrique. Pour contourner la rigidité des besoins en capitaux requis par l'industrie « lourde » et de la taille des marchés locaux, la stratégie de développement africaine (conçue à Monrovia et exprimée dans le plan de Lagos) prétend édifier une autonomie collective régionale ou sous-régionale fondée sur l'intégration économique et la division multinationale du travail(4) ; plus précisément elle considère qu'en 1990 l'Afrique devra être auto-suffisante sur le plan alimentaire, des matériaux de construction et des articles d'habillement. Dans ce contexte, les pays membres de la Communauté Économique des États de l'Afrique de l'Ouest (C. E. D. E. A. O.) ont décidé dans un premier stade de promouvoir des politiques visant à l'auto-suffisance alimentaire de la région ; le plan quinquennal 1983-87 du Bénin, par exemple, se propose la formation d'excédents agricoles exportables vers les pays voisins (Niger, Nigéria, etc.) souffrant d'un déficit alimentaire.

Cette conception du développement auto-centré est tout à fait nouvelle : cependant, on peut légitimement penser que cette stratégie n'a aucune chance de réussir dans la perspective actuelle des relations économiques internationales. En effet la mise en place de cette stratégie suppose que soient transférés sans réticence vers l'Afrique le savoir-faire et d'importants capitaux ; il faudrait également que dans la région les nationalismes économiques soient dépassés ; de ce point de vue le déplacement forcé imposé par le Nigéria à d'autres ressortissants ouest-africains résidant sur son territoire montre bien qu'en Afrique les nationalismes xénophobes sont encore profonds.

Pour avoir voulu reproduire les modèles de développement du centre, le tiers-monde est donc dans l'impasse. Après trois décennies des Nations unies pour le Développement les pays de la périphérie se débattent dans la stagnation voire dans la régression économique et sociale. G. MYRDAL affirme même dans « Asian drama » que si on met de côté l'explosion de population, les conditions actuelles dans les pays du tiers monde sont peu différentes de ce qu'elles étaient avant la désintégration du système colonial ; les masses d'Asie (et vraisemblablement d'Afrique et d'Amérique latine) étaient aussi pauvres avant 1945 qu'aujourd'hui[(5)]. V. H. DANDEKAR et N. RATH soulignent que malgré plus de vingt-cinq ans d'investissements industriels, près de la moitié de la population indienne a un revenu inférieur au minimum de subsistance, a un niveau de vie à la limite de l'endurance physique[(6)] ; même dans les pays du golfe arabe dont le revenu moyen par tête est statistiquement très élevé, on rencontre les communautés les plus pauvres, les plus déshéritées du monde, comme le décrit A. GALAL dans « The modernisation of poverty ». C'est pourquoi la Conférence des Nations unies pour le Développement (C. N. U. C. E. D.) affirme que « la croissance économique lorsqu'elle s'est produite a rarement résolu les problèmes sociaux urgents et le plus souvent n'a pas touché la masse de la population des pays en voie de développement » qu'affectent toujours maladies, malnutrition et chômage. Ces maigres performances de l'économie déclarent les chefs d'État de notre continent en 1980 à Lagos constituent en Afrique pendant les vingt dernières années « l'âge d'or par rapport aux taux de croissance de l'avenir ». Une telle situation ne peut conduire qu'à l'inquiétude et au pessimisme (7) et ne peut susciter qu'une crise dans la théorie du développement. Il est donc utile de réfléchir collectivement sur les performances et l'avenir du tiers monde en n'oubliant toutefois pas que ce dernier a besoin non seulement d'élever son niveau de vie matériel mais aussi de conforter sa personnalité collective, d'assumer une plus grande démocratisation de sa vie publique et de rompre davantage avec les mentalités de dépendance (8) auxquelles sont habituées les sociétés pauvres (9) appartenant à ce que le rapport Brandt qualifie de « ceinture de pauvreté d'Afrique et d'Asie ». Le développement auquel le tiers monde aspire est donc total : il touche aux biens matériels, aux biens immatériels (comme la culture qui est d'ailleurs le seul remède durable à l'inflation de population) et aux institutions qui ont besoin d'être regénérées pour réhabiliter l'homme du tiers monde.

BIBLIOGRAPHIE

(1) H. W. ARNDT : *Economic development = a semantic history, in Economic development and cultural change, April, 1981.*
(2) G. MYRDAL : *Economic theory and underdeveloped regions, G. DUCKWORTH and cny, Londres, 1957, p. 80.*
(3) A. M. CHOMSKI : *State intervention in the industrialization of développing countries : selected issues, World Bank staff papers, n° 341, p. 5.*
(4) OUA : *Plan d'action en vue de la mise en œuvre de la stratégie de Monrovia pour le développement économique de l'Afrique, Lagos, avril 1980.*
(5) G. MYRDAL : *Le drame de l'Asie, enquête sur la pauvreté des nations, le Seuil, Paris, 1976, p. 14.*
(6) J. ROBINSON : *Développement et sous-développement, Économica, Paris, 1980, p. 11.*
(7) J. LOUP : *Le Tiers Monde peut-il survivre ? Économica, Paris, 1980, p. 67.*
(8) G. C. WONSTON : *The appeal of inapproprate technologies : self inflicted wages, ethnic pride and corruption, World development, Septembre 1979, p. 80.*
(9)Développement-Dialogue, 1977, n° 2, pp. 15-18.

I
LES CONDITIONS INTERNES ET EXTERNES DU DÉVELOPPEMENT

La crise économique et les limites des politiques monétaristes à Madagascar

Philippe HUGON
Professeur à l'Université de Paris
X - Nanterre.

Madagascar a connu au cours de la décennie 70 une décroissance du revenu par tête. La crise économique structurelle a conduit, à partir des années 1979-1980, à des déséquilibres financiers croissants et à une crise des paiements extérieurs. Les facteurs structurels explicatifs de la destructuration de l'appareil productif ont été accentués par des facteurs conjoncturels tels que les difficultés d'importation des intrants et des biens d'équipement.

Face à la crise économique et financière, Madagascar s'est trouvé, à l'instar d'une cinquantaine de pays du Tiers Monde placés dans une situation analogue (Égypte, Maroc, Tanzanie...), contraint de négocier avec le F. M. I. les conditions d'obtention de crédits d'attente (stand by) moyennant application de mesures types : dévaluation de la monnaie, mise en œuvre des programmes anti-inflationnistes (réduction du déficit budgétaire, baisse des salaires réels, contrôle du crédit et relèvement des taux d'intérêt bancaire...), libéralisation du contrôle des importations, des prix et des structures commerciales, changement des prix relatifs villes/campagnes...

Ces mesures se situent dans un contexte de régression économique.

D'une part, la régression du système productif, notamment agricole et industriel et des surplus générés par lui conduit à accroître la sphère de la circulation des marchandises comme lieu d'accumulation de richesses (spéculation, marché noir) et à développer à côté des circuits officiels, caractérisés par la rareté de l'offre, des circuits parallèles.

D'autre part, la base économique de l'appareil d'État, largement assise sur les relations import-export, a tendance à se réduire et contribue à la crise de fonctionnement de cet appareil d'État.

Il y a eu depuis 1975 stagnation du P. I. B. et baisse du revenu par tête (en francs constants)[1]. Le processus cumulatif à la baisse peut être ainsi résumé :

— jusqu'en 1978, la pression de la consommation privée et surtout publique face à un blocage de l'offre a conduit, dans un premier temps, à réduire le taux d'investissement et à accroître le déficit budgétaire financé

par l'endettement du Trésor auprès de la Banque Centrale. Par contre, jusqu'en 1978, les cours favorables des cultures de rente ont maintenu l'équilibre extérieur malgré une tendance structurelle à la chute des exportations en volume. En 1978, le solde des ressources ou déficit épargne intérieure brute — investissement représentait 6,3 % du P. I. B. ; le déficit budgétaire de 27,7 milliards F. M. G. s'élevait à moins de 6 % du P. I. B. Le déficit, de l'ordre de 91 millions D. T. S.[(2)], de la balance des opérations courantes était financé par les transferts officiels, par les capitaux non monétaires publics et privés et par les capitaux monétaires ;

— en 1979 et en 1980, il y a eu relance rapide des investissements dont le taux a dépassé 20 %, notamment dans le domaine industriel ; le financement en a été assuré par des emprunts intérieurs et surtout extérieurs. Or, cette politique d'investissement a coïncidé avec un renversement des termes de l'échange ; elle a été financée à des conditions onéreuses et à court terme, sans exercer des effets positifs sur l'appareil de production (investissements sociaux, « projets surdimensionnés »). Les pressions internes de la demande ont continué de s'exercer face à un blocage de l'offre d'où accélération des marges spéculatives sur les marchés parallèles.

Le déficit épargne intérieure brute-investissement a triplé et atteint 17 % du P. I. B. ; le déficit budgétaire de 79,9 milliards en 1980 et de 126,8 milliards en 1981 a représenté respectivement 13 et 19 % du P. I. B. ; son financement étant assuré par l'endettement du Trésor auprès de la Banque Centrale (respectivement 41,9 milliards et 78,2 milliards) et par financement extérieur (35,3 et 47,9 milliards). Le déficit de la balance des opérations courantes a atteint 374 millions D. T. S. en 1979 et 463,6 millions D. T. S. en 1980 (dont 222,3 et 284,7 millions de déficit de la balance commerciale). Malgré une forte augmentation des capitaux non monétaires publics (+ 128,4 millions D. T. S. et 174,8 millions D. T. S.), le déficit de la balance des paiements s'est élevé à 159 millions D. T. S. et à 183,2 millions D. T. S. ; Madagascar s'est trouvé en état de cessation de paiement.

La crise des finances intérieures et extérieures a rendu nécessaire en 1981 et en 1982 un plan de stabilisation ; compte tenu du maintien de la pression de la consommation (de l'ordre de 96 % du P. I. B.) le déficit épargne-investissement a été ramené à 10 % du P. I. B. en faisant passer le taux d'investissement à moins de 15 %. Le déficit budgétaire a été réduit à 115 puis à 100 milliards, soit 15 % et 9,3 % du P. I. B. ; son financement étant assuré principalement par l'extérieur (55,6 milliards et 60,4 milliards) alors que l'endettement du Trésor auprès de la Banque Centrale a été ramené à 57,8 milliards et à 35 milliards. Le déficit de la balance courante a été réduit à 334 millions D. T. S. en 1981, malgré la baisse des exportations, grâce à la chute des importations de 620,3 à 455,7 millions D. T. S. ; le déficit de la balance des paiements étant estimé à 74,5 millions D. T. S.

Compte tenu de l'endettement récent de Madagascar sur les marchés extérieurs, l'encours de la dette est passé de 315,6 millions D. T. S. en 1978 à 511,4 M (1979), 928,7 M (1980), 1 215,2 M (1981) et 1 459,9 M (1982), soit de 17,7 % à 51,8 % du P. I. B. ; le coefficient du service de la dette

passant de 5,8 % à 14,5 % (1980) et à 42,0 % (1981) (30 % après réaménagement de la dette).

Cette évolution traduit l'interdépendance économique et financière des déséquilibres internes et externes ; d'un côté il y a blocage structurel de l'appareil productif, de l'autre il y a déficit de la balance des paiements alors que le service de la dette « explose ».

La réduction des importations se répercute au niveau des recettes de l'État et de l'appareil productif (baisse des intrants).

La déflation budgétaire conduit certes à une réduction du déficit budgétaire et à une baisse de la part du budget dans le P. I. B. (de 35 % en 1982 à 25 % en 1983 selon la loi de finances de 1983 prévoyant un budget en baisse en francs courants) ; mais elle accentue la baisse des traitements réels, la mal-administration et le risque d'aggravation de la corruption.

Compte tenu des emprunts passés (et de leurs modalités de financement) le service de la dette continuera de croître alors que les capacités d'exportation resteront réduites ; en 1982, sans réaménagement de la dette, le coefficient du service de la dette serait de 62 % (54 % après réaménagement) ; les paiements afférents au service de la dette devraient atteindre 96 milliards F. M. G. en 1983 (soit 240,5 M D. T. S.). Or, en raison de la dégradation de l'appareil productif, on ne peut s'attendre à une reprise notable de la production agricole et industrielle avant 4 ou 5 ans. Les politiques d'aide peuvent constituer en partie un ballon d'oxygène mais elles n'auront pas d'effets sur l'offre, indépendamment d'une restructuration interne.

Madagascar se trouve au cœur d'un débat de politique économique qui remet en question le choix socialiste des autorités.

• La politique libérale conduisant à restaurer les principaux équilibres financiers et à réaliser un ajustement au marché international peut certes rétablir les règles du jeu économique mais elle risque d'accélérer le processus de détérioration à la baisse et de conduire à un rééquilibrage par le bas, porteur de coûts sociaux élevés et de blocages du développement(3).

Inversement, une politique de type volontariste cherchant à promouvoir un développement autocentré, raisonnant en termes réels indépendamment des équilibres financiers, aboutit à une politique nécessairement vouée à l'échec.

Une politique alternative suppose, au contraire, que soient liés les déséquilibres financiers tolérables avec la gestion du système, les contraintes du court terme avec les stratégies du moyen et long terme. Au-delà des réformes structurelles, ce qui est en question c'est un mode de gestion et d'organisation de la société.

A) *Les politiques d'ajustement du F. M. I.*

Il y a, au niveau du F. M. I. et de la Banque Mondiale, une certaine convergence quant au diagnostic et aux propositions types pour réaliser les ajustements. Le F. M. I. a, de par sa fonction, des objectifs conjoncturels de rééquilibre financier international ; la Banque Mondiale se situe dans

une prospective d'ajustement structurel de moyen et long terme ; le long terme étant grevé par le court terme et les rééquilibrages financiers ne pouvant être envisagés qu'à moyen terme.

Ainsi que l'écrit M. Lelart : « Le programme consistait principalement jusqu'ici à limiter la demande par des mesures d'ordre monétaire : ralentissement du crédit bancaire, diminution du déficit budgétaire. Désormais, le Fonds s'attache également à promouvoir l'offre, par des mesures d'ordre réel susceptibles d'améliorer les bases productives des économies considérées »[(4)].

Le F. M. I. a tendance à devenir un « normalisateur » des structures[(5)] ; comme la Banque Mondiale, il préconise un regain de l'entreprise privée, une réforme en profondeur du secteur étatique, « lieu d'incompétence et de corruption », un dégraissage de l'administration, un retour aux lois du marché pour définir les prix, une réduction des dépenses sociales, un changement des rapports villes/campagnes, une relance des exportations.

a) *le F. M. I. et les pays du Tiers Monde.*

Les programmes du F. M. I. reposent sur trois piliers[(6)] :
— celui de l'ouverture des frontières qui doit permettre une spécialisation optimale des économies dans la division internationale du travail ;
— celui de la demande globale jugée responsable de l'inflation et déficit de la balance des paiements ;
— celui du rôle positif des lois du marché et de l'entreprise privée.

Les mesures de stabilisation du fonds ont eu, dans les années 50 et 60, pour théâtre privilégié les pays d'Amérique Latine (Argentine 1956, Brésil 1964-1965, Chili, Colombie, 1965-1966) et à un moindre degré l'Asie (Indonésie 1964, Philippines). Au cours des années 70, il y a eu extension du terrain d'intervention. Compte tenu du dérèglement du système international et de la privatisation d'une dette croissante, le F. M. I. a été conduit à jouer un rôle croissant en « aidant les pays à concevoir des programmes d'ajustement appropriés et en dosant dans des proportions judicieuses l'ajustement et le financement »[(7)]. A la suite du second choc pétrolier, la détérioration rapide de la position extérieure de nombreux pays a accru brutalement les recours au F. M. I. ? L'accroissement des D. T. S. étant essentiellement le fait des accords de confirmation et des accords élargis avec les pays en voie de développement (0,4 milliards en 1974 ; 7,0 milliards en 1980 ; 15,9 milliards en 1981). Alors qu'entre 1974 et 1978 les 2/3 de l'aide fournie par le F. M. I. consistaient en concours à faible conditionalité, de 1979 à 1981 les 3/4 du financement ont été accordés dans le cadre de programmes assortis d'une conditionalité analogue à celle des tirages dans les tranches supérieures de crédit. Le F. M. I. a accru ses emprunts auprès des pays excédentaires « à destination de pays qui ont mis en œuvre de vigoureux programmes d'ajustement de leur économie ».[(8)] Ainsi, les concours financiers du F. M. I. aux pays africains de la zone franc se sont développés avec la création du « mécanisme pétrolier » de 1974 et avec les facilités de financement compensatoires du fonds fiduciaire (1976), des accords de confirmation puis des « accords élargis ».

	Engagement en monnaie étrangère	Recours crédit F. M. I.	Allocations D. T. S.
SEPT. 1979		10 642	17 638
SEPT. 1980	65 169	16 762	22 483
SEPT. 1981	65 518	130 382	31 956

Bulletin de B. C. E. A. O. (Milliards F. C. F. A.).

En 1982, le rôle du F. M. I. s'est considérablement accru ; si la dette du Tiers Monde a atteint plus de 600 milliards S, L'O. P. E. P., qui avait un excédent de 50 milliards S en 1981, a connu un déficit de 27 milliards S et l'on estime que le Tiers Monde a besoin de 80 milliards S pour combler son déficit en 1983. Le F. M. I. a accru ses emprunts et, en janvier 1983, le principe d'un doublement des ressources du F. M. I. a été retenu et une augmentation de 20 milliards D. T. S. a été décidée.

Le F. M. I. joue de plus en plus un rôle de super ministre des finances internationales, il constitue une garantie pour les bailleurs de fonds internationaux et facilite le recyclage des liquidités excédentaires sans se substituer aux crédits bancaires internationaux. Il joue un rôle stratégique au niveau interne par la conditionalité des prêts.

Les accords stand by aux pays du Tiers Monde sont subordonnés à la réalisation de critères de performance et de mesures-types dont nous pouvons citer quelques exemples[9] :

En Jamaïque, l'appel au F. M. I. en 1977 a conduit à une dévaluation de 49 % (de janvier 1978 à mai 1979), à une baisse des salaires réels de 35 % en 1978, à une augmentation des taxes indirectes et à une forte diminution des dépenses d'éducation et de santé.

Au Sri Lanka, les crédits stand by de 100 millions S en 1978 étaient subordonnés à une réduction des contrôles de prix et des importations, à l'abolition des taux de change multiples, à une dévaluation de la monnaie de 46 %, à une suppression des subsides aux produits alimentaires et à l'instauration d'une zone franche.

En Inde, le prêt de 5 milliards D. T. S. en novembre 1981 a impliqué, sur le plan des relations extérieures, une baisse des droits de douane et des restrictions aux importations, des mesures favorables aux capitaux et aux technologies étrangers, une importante dévaluation. Au niveau interne, il y a eu libéralisation du système des prix, encouragement de l'épargne et de l'investissement privés, baisse des salaires réels. Les deux piliers du redémarrage économique devant être le secteur privé à petite échelle et les exportations porteuses de la croissance.

Au Zaïre, en juin 1981, le crédit de 1 006 millions S (400 % de la quote-part) a été subordonné à une dévaluation de 40 %, à une baisse des barrières commerciales et à une réduction du contrôle des prix.

Au Sénégal, au début de 1980, le plan de relèvement mis en place impliquait la libéralisation des prix, un budget de vérité, une hausse des droits de douane, une limitation du crédit. Faute de réalisation des critères de performance début 1981, le F. M. I. suspendait l'application de l'accord.

En Tanzanie, dont la situation est très proche de celle de Madagascar, l'accord de septembre 1980 conduisant à un crédit stand by de 240 millions S était subordonné à un certain nombre de mesures et de résultats que la Tanzanie ne put respecter (seule la première tranche fut débloquée). Fin 1981, le F. M. I. préconisait en Tanzanie une dévaluation de 50 %, une réduction des dépenses budgétaires de 10 %, une augmentation de 80 % des prix aux producteurs pour les principales cultures, un relèvement du taux d'intérêt bancaire, l'abolition de certaines taxes à l'exportation, l'allègement des emprunts de l'État[10].

b) *le F. M. I. et Madagascar.*

Adhérant au F. M. I. le 23 septembre 1963 et disposant d'un quota de 51 millions D. T. S., Madagascar a été le premier pays E. A. O. I. à utiliser les D. T. S. fin 1977 (9,4 millions D. T. S.).

Après la politique d'« endettement à tout prix » auprès des systèmes bancaires, il y a eu en juillet 1980 retrait de la garantie de la C. O. F. A. C. E. ; Madagascar s'est trouvé en état de cessation de paiement et a signé un accord avec le F. M. I., le 27 juin 1980. En avril 1981, Madagascar avait demandé son abrogation et l'approbation d'un nouvel accord prenant fin le 26 juin 1982 pour un montant de 109 millions D. T. S., soit 214 % de la quote part. Cet accord permettait en outre un rééchelonnement des échéances des prêts gouvernementaux et des crédits garantis à plus d'un an (membre du Club de Paris), sous réserve de certaines mesures de redressement financier : limitation des importations à 110 milliards de F. M. G. et déficit de la balance des paiements réduit à 24,9 milliards, baisse du déficit des opérations d'État, limitation du crédit intérieur, réaménagement de la dette, politique cohérente des prix et, éventuellement, dévaluation du F. M. G.. La politique de « vérité des prix » avait conduit à un accroissement de 65 % du prix du pétrole et à la hausse des prix de 13 produits essentiels : le déficit budgétaire devant être réduit de 35 milliards par un accroissement du taux de recouvrement et par une réduction de l'évasion fiscale et surtout par une baisse des dépenses de fonctionnement et d'équipement[11].

Selon le F. M. I., l'essentiel du programme de redressement financier convenu en juin 1980 n'a pas été réalisé de façon satisfaisante. Malgré les mesures correctrices adoptées fin 1980 et début 1981 en matière de budget, de prix à la production et de structure du taux d'intérêt. Si les importations avaient été contenues, il y avait eu maintien du déficit budgétaire et recours du Trésor à la Banque Centrale. Les résultats du F. N. U. P. [12] ayant été décevant, le déficit global de la balance des paiements était resté élevé.

A Madagascar, les négociations préalables à un nouvel accord stand by de juillet 1982 avaient opposé en avril 1982 le F. M. I. et les autorités malgaches sur les points suivants :

— le F. M. I. souhaitait une dévaluation de 25 % à partir de la situation d'avril 82 alors que le gouvernement malgache, qui ne voulait pas dévaluer, acceptait au plus une dévaluation de 15 % par rapport à la moyenne des taux de change réels du F. M. G. sur l'année 1981 ;

— le F. M. I. voulait répercuter intégralement la dévaluation sur les prix au producteur du riz paddy, des cultures de rente ainsi que sur les prix au consommateur du riz. Madagascar était favorable à une augmentation des prix de 15 % au producteur et au consommateur pour le riz et à une faible hausse des prix des cultures de rente pour éviter la substitution aux dépens des cultures vivrières ;

— pour les produits pétroliers, Madagascar, après l'augmentation de 80 % en 1981, voulait un maintien des prix alors que le F. M. I. demandait une hausse ;

— la libération du système des prix demandée par le F. M. I. se heurtait pour les autorités malgaches aux risques de spéculation du secteur privé et à des effets sociaux discriminants ;

— le F. M. I. recommandait une forte baisse des salaires réels alors que Madagascar voulait leur stagnation ;

— par contre, il y avait accord pour réduire le déficit budgétaire à moins de 8 % du P. I. B. ; selon Madagascar, ce résultat serait d'autant plus facile à atteindre qu'il n'y aurait pas de dévaluation.

En définitive, les autorités malgaches, sauf au niveau de la dévaluation, ont appliqué les mesures préconisées et même au niveau des prix des produits vivriers ont sur-répondu à la demande.

Mesures proposées et adoptées

	Position F. M. I.	Position Madagascar	Arbitrage effectif juin 1982
Dévaluation	25 %	0 à 15 %	13,5 %
Prix producteur paddy	59 F. M. G. (+ 25 %)	54 F. M. G. (+ 15 %)	60 à 65 F. M. G. (+ 40 %)
Prix consommateur riz			
ordinaire	105	95	140
luxe			300
Prix cultures de rente	25 %		< 5 %
Prix essence	330	maintien 270	330
Salaire nominal	+ 10 %	+ 13,5 %	+ 4,5 %
Déficit budgétaire	8 % P. I. B.	8 % P. I. B., sinon dévaluation	9,3 % P. I. B.
Taux d'intérêt	12 %	12 %	12 %
Règles de prix	vérité des prix	prix administrés révisés	prix administrés révisés
Système commercial	privatisation du système commerce	maintien du contrôle d'État	libéralisation S. I. N. P. A.

En juillet 1982, Madagascar a signé un nouvel accord « stand by » avec le F. M. I., lui permettant d'obtenir un rééchelonnement de la dette et des prêts de 60 millions D. T. S. du Club de Paris. L'octroi de 50 millions de D. T. S. par le F. M. I. étant subordonné à des critères de performance :

— la dévaluation de 15 % du franc malgache (mai 1982),

— la hausse du prix producteur de paddy de 47 à 65 F. M. G.,

— la hausse des prix consommateurs respectivement de 75 à 140 F. M. G. pour le riz ordinaire et de 145 à 300 F. M. G. pour le riz de luxe,

— l'augmentation du prix de l'essence de 171 à 270 F. M. G. (1981) puis à 330 (F. M. G.) le litre.

— la libération de la S. I. N. P. A. (société de commercialisation du riz),

— un déficit budgétaire inférieur à 8 % du P. I. B. en 1983.

La logique des mesures est la suivante :

— la dévaluation doit surenchérir les prix des produits importés et exportés en monnaie nationale. Elle doit se répercuter intégralement sur les prix producteurs et consommateurs, mais non sur les salaires dont la croissance doit être inférieure à celle des prix,

— la hausse des prix des produits importés doit restreindre les importations et surtout accroître les recettes budgétaires,

— le déficit de la balance courante doit représenter le même pourcentage en 1982 qu'en 1981, sauf si des concours exceptionnels extérieurs étaient obtenus pour le financement de la balance des paiements,

— la hausse du taux d'intérêt de 5 à 6 points doit aligner le taux de la Banque Centrale sur les prix internationaux.

Le plan de redressement financier vise à rétablir l'équilibre de la balance des paiements et du budget à moyen terme, et à réduire les pressions inflationnistes par une action déflationniste sur la demande et par une relance de l'offre. La demande globale doit être contenue dans les bornes compatibles avec la production et un niveau d'emprunt extérieur soutenable.

Les mesures relatives à l'offre concernant la hausse des prix producteurs, l'orientation des ressources publiques vers les secteurs productifs, l'accroissement des taux d'intérêt pour améliorer la répartition des ressources dans le secteur privé et accroître l'épargne.

c) *Les mesures préconisées et les grands équilibres macro-économiques.*

Le cadre explicatif des mesures est celui des grands équilibres comptables, que l'on peut articuler de la manière suivante :

1) *Marché monétaire*

$$\frac{M^d}{M^s} = \alpha \frac{PQ}{M^s}$$

$$M^s = Dg + Dp + eR$$

2) *Finances publiques*

$$Dg = Bg - (Fig + Fxg)$$

3) *Équilibre extérieur*

$$Fxg = (\underbrace{X - M - Dr}_{BC}) - Fx + eR$$

4) *Équilibre financement global*

$$BC = I - S$$

5) *Flux réels : ressources, emplois*

$$X - M = Y - (C + I)$$

Symboles

M^d	: demande de monnaie
M^s	: offre de monnaie
α	: vitesse de circulation de la monnaie
P	: niveau des prix
T	: volumes des transactions
Ḋg	: variation du crédit au secteur d'État
Ḋp	: variation du crédit au secteur privé
éR	: variation des avoirs extérieurs
Bg	: besoin de financement public courant et en capital
Fig	: financement public intérieur (y compris F. N. C. P.) non-bancaire
Fxg	: financement public extérieur
Bc	: déficit balance courante
Fx	: financement extérieur non public
I	: formation brute de capital fixe + variation des stocks
S	: épargne intérieure brute
Câ	: consommation
Dr	: déficit des opérations de répartition : revenu net des facteurs (R) + amortissement de la dette extérieure
En	: endettement net = Fxg + Fx
Y	: production intérieure brute
M	: importation de biens et services
X	: exportation de biens et services

B) *Les limites des politiques d'ajustement face à la crise structurelle*

Les leçons tirées de l'histoire révèlent dans l'ensemble une faible efficience des mesures préconisées. Selon le F.M.I., dans 75 cas de stabilisation, le compte de réserve ne s'est amélioré que dans 18 cas et sur 29 programmes anti-inflationnistes, le taux d'inflation n'a baissé que dans 7 cas. Les résultats paraissent ainsi limités[13].

La critique des politiques d'ajustement a été faite il y a 20 ans par le courant structuraliste de la Cepal[14].

Le groupe des 24, représentant le point de vue du Tiers Monde, a depuis 1976 critiqué à la fois la trop grande ingérence dans le détail des politiques économiques des pays membres et l'accent mis sur la contraction de la demande au mépris du niveau de vie de la population et des exigences du

développement. Il propose de prendre en compte « les modalités de la croissance des pays membres et de leur situation socio-économique[15] ». D'autres critiques, plus radicales, dénoncent l'ingérence idéologique du F. M. I. et la volonté d'intégration au système capitaliste[16].

Les politiques monétaristes « se donnent » le système international et préconisent des politiques d'ajustement. Cohérentes dans une logique d'équilibre financier, la pertinence des mesures préconisées dépend du contexte socio-économique de référence. Il importe donc de mettre en relation les hypothèses implicites et explicites des mesures préconisées, avec des objectifs libéraux compte tenu du système socio-économique de référence.

a) La critique interne des mesures F. M. I. : pertinence des mesures par rapport aux objectifs d'équilibre

Madagascar ne dispose pas de comptes nationaux permettant d'évaluer dans un cadre cohérent macro-économique les effets des diverses mesures. Selon un modèle macro-économétrique « Maki », deux simulations ont été faites en juillet 1982 ; la première est une projection de référence qui suppose la poursuite des politiques économiques anciennes ; la seconde étudie les conséquences du programme de stabilisation économique[17].

Les effets du programme conduisent à un enrayement de l'accroissement de la masse monétaire, à une amélioration des finances publiques et de la balance des paiements, à une amélioration de l'offre, mais ce programme, très dur du point de vue de la croissance de revenus et de la F. B. C. F., demeure insuffisant pour redresser les comptes extérieurs de manière à ne pas accroître les arriérés de paiements.

L'ensemble des mesures préconisées présuppose une économie monétaire et homogène, des acteurs répondant aux jeux des prix. La représentation de l'économie, celle de micro-agents sans réel pouvoir, est ainsi ponctuelle. Chaque économie nationale est traitée de manière identique sans que les manifestations de la crise soient restituées dans le contexte international, et sans prise en considération des situations et des évolutions spécifiques. Il y a notamment application des recettes conçues pour des économies à forte croissance à des économies où la régression est structurelle.

Compte tenu de cette représentation « idéale », on peut considérer que plusieurs mesures préconisées ne permettront pas d'atteindre les objectifs d'équilibre intérieur et extérieur.

1. Certaines mesures de rééquilibrage financier paraissent certes des préalables à un rétablissement de la situation :

— la réduction de la croissance de la masse monétaire et le contrôle du crédit paraissent indispensables pour éviter la fuite en avant d'une économie de crédit généralisée.

— la recherche d'une cohérence au niveau des prix administrés est indispensable à une meilleure affectation des ressources.

— la réorientation des ressources vers l'agriculture constitue un préalable au déblocage de l'offre.

— la hausse du taux d'intérêt peut freiner la surcapitalisation de

certaines entreprises et conduire à des prix de l'argent moins discriminants selon les unités de production.

— l'assainissement du secteur d'État et la réduction du déficit des finances publiques sont nécessaires en raison de la chaîne résultant des impayés de l'État. L'accroissement des recouvrements des recettes de l'État et une réduction de son train de vie sont des préalables à une gestion plus saine de l'économie.

2. Par contre, d'autres mesures standard risquent d'être inopérantes.

La politique de *baisse des salaires* est préconisée dans un contexte où la paupérisation est croissante, où les charges salariales ne constituent pas un élément important pour les entreprises et où il y a baisse du marché intérieur. Elle risque d'exercer des effets de non-incitation au travail officiel et une crise pour les secteurs contraints par la demande.

— la baisse des dépenses publiques renforce la sous- et mal- administration ; elle aggrave le chômage et empêche de satisfaire de nombreux besoins essentiels.

— la libéralisation du système commercial, donnant de la souplesse à un système étatique peu efficient, peut également restaurer les abus des circuits de traite vis-à-vis de la paysannerie et favoriser, en situation de pénurie, le surstokage et la spéculation sur les marchés parallèles.

La hausse des *prix au producteur* des cultures vivrières ne peut exercer des effets de relance sur la production commercialisée que sous de nombreuses conditions qui ont peu de chance d'être réalisées. Si les élasticités des prix à long terme sont élevées, il y a inélasticité de l'offre à court terme. Les prix producteurs de riz étaient passés de 16 F. M. G. (1973) à 32 F. M. G. (1974), à 36 F. M. G. (1979), à 41 F. M. G. (1980) et 47 F. M. G. (1981), alors que les prix officiels consommateurs passaient de 38 F. M. G. (1972) à 62 F. M. G. (1974), à 65 F. M. G. (1979) et 75 F. M. G. (1981), sans qu'il y ait relance de l'offre commercialisée. De plus, il faut tenir compte que de facto les prix parallèles étaient très élevés.

Pour supposer que le surplus commercialisable sur les marchés officiels s'accroisse lorsque les prix réels augmentent, plusieurs conditions doivent être remplies :

— existence des circuits de commercialisation et de transports,

— possibilités d'extension de la production au niveau des surfaces ou des améliorations de rendement à l'hectare (accès aux intrants),

— existence de contrepartie pour les revenus monétaires disponibles,

— substitution des marchés officiels aux marchés parallèles ;

— absence de substitution entre les cultures vivrières et les cultures de rente.

Or, les systèmes agricoles sont caractérisés par :

— une différenciation sociale qui varie selon les formes de production (métayage, salariat, fermage, entraide, petite paysannerie, communautés villageoises),

— une hétérogénéité spatiale : les régions sont spécialisées par mode de

culture et n'ont pas les mêmes modes de production. Le surplus commercialisable provient pour l'essentiel de deux régions. Marovoay et Alaotra.

La hausse des prix agricoles tend généralement à accroître la différenciation à l'intérieur du monde rural : la hausse des prix du riz accroît le pouvoir des paysans dégageant un surplus et des propriétaires rentiers. La hausse des prix du café accroît le pouvoir des notables. Or, ces surplus sont rarement réinvestis dans la sphère de production.

On ne dispose pas d'informations suffisantes pour savoir dans quelle mesure il y a lien entre la hausse des prix réels et le surplus commercialisable. On peut supposer, par contre, que la hausse du différentiel accroîtra les recettes des intermédiaires.

Soit R les marges de commercialisation + État
P' prix consommateur 75 → 140
P prix producteur 47 → 65
Q la quantité considérée

$$R = Q\,(P' - P)$$

$$\text{Soit élasticité} = \Delta Q / \Delta P \,/ \frac{Q}{P}$$

— *La dévaluation aura peu d'effet au niveau de la balance commerciale*

La hausse des prix aux producteurs n'a pas d'effet immédiat sur les exportations compte tenu des cycles longs de production ; la relance de celle-ci suppose une action en profondeur sur les structures de production et de commercialisation. Or, les plants sont vieillis, les routes ou pistes sont en mauvais état, les circuits de collecte sont désorganisés.

Dans une économie à faible revenu et à spécialisation primaire, il y a inélasticité de l'offre à court terme des exportations primaires réalisées sur les marchés internationaux où le prix est donné.

La moindre croissance des prix des cultures de rente par rapport aux produits vivriers peut entraîner des substitutions défavorables aux premières. Compte tenu des faibles élasticités des prix des exportations et des importations, la dévaluation a peu d'effets positifs sur la balance commerciale. Elle risque au contraire d'avoir des effets inflationnistes en accroissant les coûts de production puisque les importations comprennent 3/4 des biens intermédiaires. Il est peu probable que la dévaluation réduise la demande intérieure globale ou accroisse la production[18].

— *Les mesures déflationnistes auront des effets dépressifs*

Si des mesures de rigueur financière doivent limiter la demande et conduire à des effets déflationnistes, elles vont exercer des effets dépressifs sur l'offre qui risquent d'accroître les déséquilibres financiers. Le surenchérissement des inputs, la réduction des dépenses d'investissements publics, le mauvais fonctionnement de l'administration dus aux restrictions budgétaires, sont autant de facteurs exerçant des effets dépressifs au niveau de la production.

Les changements de prix relatifs villes/campagnes, producteurs/consommateurs, peuvent accroître la rente agricole et créer une grave crise au niveau des petits producteurs indépendants urbains et des salariés. Les mesures n'auront d'effets positifs que si les accroissements de revenus ne sont pas accaparés par les circuits spéculatifs et par les groupes rentiers.

— *Les mesures risquent d'accroître le cercle vicieux de la dépendance extérieure*

Dans la mesure où la crise est structurelle, où il y a cercle vicieux de la dépendance extérieure, les mesures d'austérité financière peuvent aggraver la situation économique qui peut faire jouer à la baisse les équilibres financiers. Enfin, le F. M. I. préconise des politiques d'ajustement dans un cadre annuel alors que les rééquilibrages ne peuvent être envisagés qu'en moyenne période. La question, à Madagascar, est moins d'adopter une stratégie de développement que d'enrayer un processus de décomposition progressif et d'infléchir la régression économique pour ensuite, dans un délai situé au-delà de 5 ans, envisager un processus de redémarrage.

De manière générale, il nous apparaît que les mesures de rééquilibrage financier viennent trop tardivement, au moment où les processus structurels l'emportent sur les ajustements conjoncturels et où le système économique s'est considérablement déréglé.

b) La critique externe : la non-pertinence des mesures dans une optique structurelle

Les mesures libérales conduisent à des ajustements au marché international et non à un processus de maîtrise du processus de développement ; elles se situent dans une optique annuelle de rééquilibrage financier et non dans une perspective pluri-annuelle de reconstitution de l'appareil productif et de réformes structurelles. Sur un plan social, elles accroissent les inégalités et la pauvreté rurale et urbaine ; ainsi la hausse des prix au consommateur aggrave fortement la paupérisation et la malnutrition alors que Madagascar connaît depuis dix ans une baisse permanente du niveau de vie de la population et une non-satisfaction croissante des besoins essentiels. Le plan de stabilisation a pour effet de réduire la croissance et les investissements, d'accroître le chômage et les disparités de revenus, de dénationaliser une partie des entreprises.

Le modèle de référence repose sur les avantages comparatifs, la théorie quantitative de la monnaie, la parité des pouvoirs d'achat, l'optimum du marché, le rôle créateur du profit, c'est-à-dire du caractère auto-régulateur des activités marchandes dans un contexte concurrentiel.

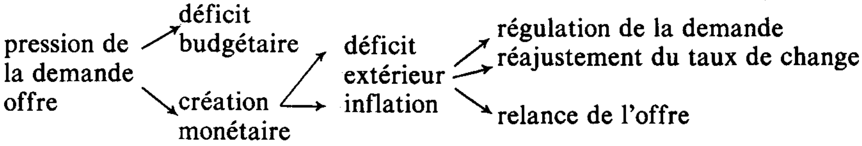
Certes, le F.M.I. reconnaît le caractère structurel de certains des déséquilibres financiers, mais il n'envisage les réformes des structures qu'en fonction du retour aux lois du marché.

Il s'agit de :

— « réduire les taux marginaux d'imposition destinés à accroître les gains nets que les particuliers et les entreprises peuvent affecter à

l'investissement, l'augmentation substantielle des amortissements, autorisée pour les biens d'équipement, enfin des mesures aptes à rétablir la confiance dans le libre jeu des forces du marché[19] ».

Selon le modèle de référence, les liens de causalité sont les suivants :



Or, de nombreux arguments existent pour inverser l'ordre de causalité ou nuancer les liaisons :

— l'endettement extérieur peut être un facteur causal du déséquilibre de la balance des paiements et de l'accroissement de la masse monétaire.

— les mouvements des taux de change peuvent avoir une antériorité sur le mouvement des prix, exemple des spéculations contre la monnaie nationale.

— la régulation de la demande peut avoir des effets plus que proportionnels au niveau de l'offre.

Ce qui est en cause derrière l'ensemble des mesures, c'est le schéma de représentation en termes d'agrégats économiques à partir d'une grille homogénéisante et de statistiques dont la fiabilité est très aléatoire. Le milieu économique est supposé homogène et isotrope ; les comportements économiques sont analysés indépendamment des structures sociales ; l'État est présenté dans son rôle État gendarme. L'analyse sociale se réduit à une dichotomie ville/campagne. Les mesures préconisées supposent une économie diversifiée, caractérisée par la mobilité des facteurs de production, l'absence de rigidité du système économique, l'inexistence de marchés segmentés des biens et des services, du travail ou des capitaux.

La lecture homogénéisante à partir des agrégats macro-économiques voile les rapports sociaux internes, la nature de l'appareil d'État ou les rapports de domination externe.

Le modèle de référence est celui d'une économie monétaire et homogène où les acteurs individuels répondent avec rationalité aux jeux des prix. Chaque économie nationale est traitée de manière identique, quelles que soient ses structures propres. Il y a application des recettes connues pour des économies où la surchauffe s'explique par la croissance à des économies où les déséquilibres financiers résultent d'une régression économique structurelle.

Sur un plan *externe*, l'hypothèse selon laquelle le déséquilibre de la balance des paiements résulte d'un décalage entre prix intérieurs et prix extérieurs et d'une trop forte demande intérieure n'est pas démontrée. Les prix jouent un faible rôle explicatif des évolutions des balances courantes. Les mouvements de capitaux jouent par contre un rôle déterminant dans les déséquilibres structurels des balances des paiements. Accepter de s'ajuster au marché international, c'est implicitement supposer que celui-ci constitue une norme fonctionnant à l'optimum.

Sur un plan *interne*, les mesures d'austérité ont des effets pervers sur l'offre ; la baisse des importations réduit les capacités de production ; la chute des dépenses budgétaires limite les investissements publics et l'action d'encadrement de la croissance ; la baisse des salaires réels limite le pouvoir d'achat et accroît la crise dans les secteurs contraints par la demande.

La réalité structurelle de l'économie malgache est celle des blocages historiques du développement liés à la désarticulation, à l'extraversion et aux modes spécifiques de régulation économique par l'État. Face au déclin des forces productives et aux mesures de contrôle étatique, il y a eu développement d'une économie parallèle et tendance à la non-mobilisation des énergies humaines.

A la différence des présupposés théoriques qui fondent les mesures de politique économique des organismes internationaux, le milieu économique est hétérogène et anisotrope, il n'y a pas d'interdépendance fonctionnelle des activités traduites par des flux réciproques et les comportements et stratégies des acteurs économiques ne peuvent être analysés indépendamment des rapports de production et des structures sociales.

D'une part, l'univers économique est *désarticulé ;* dans les communautés paysannes, la logique sociale l'emporte sur le calcul économique ; la société est un système de relations symboliques et non d'échanges onéreux ; les rapports de production sont enchassés dans les rapports de parenté ; dans la sphère marchande jouent les lois de l'économie du marché. En réalité, au-delà de ce dualisme apparent, il y a altération mutuelle des structures communautaires et de l'univers marchand ; les paysanneries combinent un système mixte de cultures commerciales et d'auto-subsistance ; or, elles ont tendance, en période de crise, à renforcer leurs structures traditionnelles et à réduire leur intégration dans les rapports marchands. En même temps, l'absence de circuits de collecte, de routes ou de contrepartie à l'échéance monétaire tend à accroître la désarticulation. A tous les niveaux de la société, industrie, infrastructures, il y a accentuation de la désarticulation économique et d'un espace constitué en archipel d'îlots autonomes. D'autre part, l'économie est *extravertie.* Il y a eu certes, nationalisation ou prise de participation majoritaire par l'État dans la plupart des industries, des banques, des assurances ou des sociétés commerciales étrangères et diversification des partenaires commerciaux et financiers après la sortie de la Zone Franc mais, d'une certaine manière, ces mesures ont renforcé la dépendance extérieure. Le déclin des activités productives internes a conduit à une plus grande intégration au marché international pour les biens intermédiaires et les biens de consommation courants. La baisse des flux de capitaux publics et des investissements directs a été relayée en partie par des crédits commerciaux et des crédits bancaires auprès des banques commerciales à des conditions très onéreuses. La radicalisation des mesures a cassé la dynamique du capital colonial sans y substituer un système plus efficient et a favorisé l'intégration au marché international et la dépendance financière et technologique.

Le système productif sous-développé est articulé au niveau *économique par le capital marchand,* fraction du capital se valorisant au niveau de la circulation, et au niveau *socio-politique par l'État,* qui constitue une force d'intégration de l'espace national. Le capital, en tant que rapport social, n'a pas réellement dominé la société et le capital marchand joue un rôle stratégique de mise en relation des espaces hétérogènes et assure la circulation des marchandises au niveau national et international. Or, l'appareil de traite coloniale a été largement cassé sans que le capital tende à se développer. L'État est un lieu d'alliance entre les divers groupes sociaux sur des bases de parenté, d'ethnies, davantage que sur des bases classistes. Il est moins le reflet des classes sociales que le moyen par lequel des groupes peuvent se constituer en tant que classes sociales et réaliser une accumulation primitive. Le poids croissant de l'appareil d'État, au-delà du discours socialiste, doit apparaître comme le seul moyen pour certains groupes de participer à la redistribution de la manne qui transite par cet appareil. Or, au moment où l'État devenait omnipotent, sa fonction d'État gendarme, d'intégrateur et d'encadreur de la croissance tendait à se réduire au seul profit de sa fonction d'intermédiaire prélevant sa dîme sur la circulation nationale et internationale des marchandises.

Enfin, la société connaît une croissance des pressions sociales, croissance démographique, expansion urbaine, explosion scolaire. Face à une forte demande en investissements sociaux et en biens satisfaisant les besoins essentiels et face aux blocages structurels de l'appareil productif, il y a pression inflationniste, budgétaire et importatrice.

Le discours libéral anti-étatique et anti-bureaucratique a une apparence de crédibilité en se focalisant sur l'inefficience, la corruption et la lourdeur de l'appareil administratif, qui sont une réalité ; mais il échoue à comprendre la logique des appareils d'État sous-développés, dans leur rôle de construction des États Nations et le contrepoids nécessaire aux forces du marché international et aux intérêts privés dominants.

Sur un plan externe, l'analyse de la crise doit être resituée dans le contexte international.

Il existe certes des facteurs imputables aux structures internes et aux choix des autorités qui, sur le conseil des organismes internationaux, se sont fortement endettés, mais ceux-ci doivent ête resitués dans le contexte international de la crise :

— le ralentissement des flux d'aide publique, le relais partiel des flux privés, notamment des prêts bancaires, et des crédits à l'exportation aux taux d'intérêt du marché international, la recherche de marchés extérieurs pour le FMI, favorisant des investissements sur-dimensionnés, l'inflation mondiale, conduisant à surenchérir les importations stratégiques (pétrole, alimentation, matières premières, pièces détachées et biens d'équipements), sont autant de facteurs extérieurs ayant conduit à des crises croissantes pour les pays les plus vulnérables.

Et, par suite de l'endettement consécutif, notamment, au loyer de l'argent, il y a au niveau international explosion du service de la dette, accumulation des arriérés de paiement et report des échéances. Si l'encours

de la dette du Tiers Monde a crû de 21 % par an au cours de la décennie 70, contre 14 % durant la décennie précédente, par contre, ramené en termes réels, le taux de croissance a été de 9 % par an, soit inférieur à celui de la période antérieure. En moyenne les exportations du Tiers Monde ont crû plus rapidement que le capital emprunté mais moins vite que le service de la dette.

L'alourdissement du service de la dette réside dans la privatisation croissante des sources de financement extérieur.

Certes, le FMI remarque que les banques ont joué dans le transfert international des capitaux un rôle déstabilisateur. Les prêteurs privés ont plutôt « sur-répondu » à la demande. Toutefois, au-delà des mesures de rééquilibrage à court terme, il impose les « règles du jeu », du marché international. Or, contraindre les économies à s'ajuster à ce marché, c'est implicitement, considérer comme étant une norme optimale.

C) *Déséquilibres financiers et mesures d'ajustement structurel*

La question est d'articuler les contraintes financières et les mesures réelles, les déséquilibres financiers tolérables et les séquences entraînantes.

Ceci implique une nouvelle représentation économique de l'espace sous-développé :

— au niveau du circuit économique global, il existe, à côté du circuit officiel et marchand, des fuites dans le système : activités non marchandes et non officielles.

Ainsi, le secteur non structuré ou informel a des relations à la fois de complémentarité et de substitution par rapport au secteur officiel ; la crise du secteur productif moderne entraîne des substitutions des petites activités marchandes (ex. : B. T. P.) mais, inversement, les crises d'approvisionnement en amont ou la baisse des salaires réels en aval induisent une crise des petites activités non marchandes (cf. Ph. HUGON : « Les petites activités marchandes à Antananarivo. L'exemple d'un processus involutif. » Paris, 1982).

— au niveau productif, il existe des secteurs contraints par l'offre et des secteurs contraints par la demande ; doivent alors être adaptées des mesures sélectives de la consommation finale vers les secteurs contraints par la demande (services marchands et non marchands, B. T. P., certaines industries de biens non alimentaires) ;

— au niveau spatial, la très grande disparité des systèmes productifs et des modes de consommation oblige à pratiquer des politiques régionales différenciées. Des politiques différenciées de prix agricoles paraissent ainsi préférables à des politiques globales. La question de la fixation des prix étant celle de la répartition des surplus entre des ensembles socio-économiques permettant de relancer l'appareil de production ;

— au niveau des horizons temporels, il y a rupture entre les équilibres comptables financiers envisagés dans des cadres annuels et les projets de développement conçus dans des horizons de moyen et de long terme. La question est de resituer les rééquilibrages financiers dans des perspectives

pluri-annuelles et, inversement, de traduire les stratégies de reconstitution des filières dans des horizons de court terme définissant des tranches optionnelles en fonction des contraintes financières. Ceci suppose une intégration des lois de finances, des budgets économiques et des plans de développement.

Le renversement de la tendance involutive ne renvoit pas prioritairement à une opposition étatisme/libéralisme, planification/marché, ni à un retour aux règles du jeu économique ; il suppose de nouveaux modes de gestion et d'organisation du système économique et d'adhésion des populations permettant de dynamiser les énergies, et des réformes structurelles.

La question de la *gestion* et de l'*organisation* du système productif n'est pas celle du retour à la vérité des prix, mais celle d'un système de prix renvoyant à une cohérence quant aux modes de mobilisation et d'affectation du surplus économique entre les ensembles socio-économiques. La transparence de l'information économique, la constitution d'un appareil statistique fiable, de comptes nationaux réguliers, le recensement du patrimoine national ou l'existence de tableaux de bord permettant le pilotage à vue du système sont autant de préalables indispensables. Il apparaît notamment que si les priorités données à la planification quantitative à moyen terme se justifiaient dans les années 60, la régulation à court terme est devenue stratégique en situation de fluctuation des marchés internationaux.

La question de l'*adhésion des populations* est déterminante. Les problèmes ne sont pas prioritairement ceux des prix relatifs, ni même ceux, techniques, des modes d'approvisionnement, de fournitures d'inputs ou de commercialisation ; ils sont ceux de la fuite ou du repli des populations et de l'absence de rôle incitateur joué par les prix et les mesures d'encadrement par les pouvoirs publics.

A défaut de discours embrayant sur le réel, le fanjakana (État, Pouvoir, Administration) est coupé de la population. Au niveau des dirigeants, il y a fuite en avant et volonté de réaliser les grands projets en dehors du pays réel, à côté des paysans et des travailleurs. Au niveau des populations, il y a défense passive et résignation apparente face à une paupérisation croissante.

Enfin, la relance de l'appareil de production passe prioritairement par des réformes structurelles : remembrement ou réforme agraire pour limiter la rente foncière ; réduction du train de vie de l'État et diminution des dépenses militaires et des dépenses éducatives pour financer les investissements productifs ; réduction des plus-values marchandes réalisées au niveau de la sphère de la circulation ; remplacement des grandes unités surdimensionnées par des unités à faible intensité capitalistique.

Seules des mesures radicales visant à limiter la corruption, à réduire les spéculations sur les marchés parallèles, à réintégrer les paysanneries dans les rapports marchands, à rendre les travailleurs concernés par la marche de leurs entreprises ou de leurs administrations, et à réduire de manière significative les inégalités de revenus, ont des chances de dynamiser les énergies humaines. Les mesures internes à la société malgache ne doivent pas toutefois minimiser le rôle que doit jouer une redéfinition des relations

internationales et la politique des grandes puissances économiques. La sortie de la crise avec le Tiers Monde est impossible sans que soient redéfinies les règles du jeu international ; réduction des taux d'intérêt, rééchelonnement de la dette, entrée massive de capitaux accompagnant les mesures structurelles internes et se substituant aux cadeaux empoisonnés, reconversion de l'aide vers des projets productifs autocentrés et opérations de co-développement de long terme.

L'aide est appelée à jouer un rôle essentiel pour financer les déséquilibres des balances de paiement et permettre les réformes structurelles à la condition qu'elles accompagnent les politiques nationales de développement au lieu de s'y substituer.

Au niveau de l'analyse de la crise internationale, comme de ses effets au niveau des États Nations sous-développés, seules des mesures structurelles permettent de penser le développement.

La potion proposée par la médecine monétariste paraît, tout compte fait, s'en prendre aux seules manifestations de la fièvre et non à ses causes profondes.

Produire le pain ou accroître le gagne-pain ?

René Sandretto
Chargé de cours, Université de Lyon 2.

Les cris d'alarme lancés depuis près de 20 ans par René Dumont, Bernard Rosier et Josue de Castro notamment, sont devenus depuis la décennie soixante-dix la « violence la plus grave de toute notre époque »[20], responsable chaque jour de 12 000 morts directement imputables à la sous nutrition. De surcroît cette violence est « silencieuse »[21] non seulement parce que les médias ne lui donnent pas un écho à la mesure des ravages qu'elle provoque, mais parce qu'elle agit insidieusement, à la manière d'un poison instillé lentement. Toutes proportions gardées, on meurt bien moins souvent « de faim » au sens littéral du terme, c'est-à-dire d'une insuffisance quantitative de l'ensemble des aliments que d'une « mort lente », d'atteintes physiques ou psychologiques ou de maladies rendues mortelles par la malnutrition (carence de certains types d'aliments) : rachitisme, béribéri, scorbut, pellagre, ostéomalacies, Kwashiorkor ; tuberculose, etc. Sur la base d'une connaissance très riche acquise au contact des réalités africaines, Albert Provent et François de Ravignan[22] soulignent, de façon très pertinente, l'idée selon laquelle le problème de la famine est non seulement celui de la production insuffisante, mais encore — et serions-nous tentés d'ajouter surtout — celui de l'insolvabilité d'une grande partie de la population. Ce point de vue est radicalement opposé à l'interprétation que nous qualifierons de « quantitativiste » ou de « néo-malthusienne » qui fait de la sous-alimentation la conséquence d'une insuffisance de la production relativement à la population. Cette explication dominante a été largement diffusée par les études des organismes internationaux ainsi que par les rapports au « club de Rome ».

Nous voudrions ici tenter d'expliciter, d'approfondir et de prolonger le diagnostic basé sur « l'insolvabilité », d'en montrer l'originalité et la supériorité par rapport à la thèse quantitativiste, de dégager enfin les conséquences qui peuvent en être déduites quant aux grandes orientations des politiques à mettre en œuvre.

1. PRODUIRE LE PAIN ET DIMINUER LE NOMBRE DES BOUCHES A NOURRIR : LE POINT DE VUE « QUANTITATIVISTE »

1.1. Le Diagnostic

L'analyse « quantitativiste » ou « néo-malthusienne » de la situation alimentaire mondiale est basée sur la confrontation de deux grandeurs globales :

— d'une part la croissance de la population ,c'est-à-dire des bouches à nourrir et des bras disponibles,

— d'autre part la production des biens de subsistance qui dépend, à son tour, des stocks de terre disponibles et potentiels et de l'évolution des rendements et de la productivité.

Or, quels que soient les systèmes d'exploitation du sol, les rendements agricoles tendraient à diminuer à long terme, ce qui limiterait la progression des disponibilités en produits alimentaires. Par suite, la production ne pourrait que croître moins vite que celle de la population, engendrant une baisse de la production agricole par tête et, partant, l'extension des famines.

Cette explication de la croissance de la famine par « l'avarice de la nature » ou par la « puissance procréatrice excessive de la population » (Malthus), qui conçoit le problème alimentaire comme un déséquilibre quantitatif provoqué par l'action spontanée des forces naturelles (« l'explosion » démographique et les rendements décroissants dans l'agriculture), semble être confirmée par les données de l'observation. Pris dans sa globalité, le monde vit au jour le jour, ou presque, puisque les réserves totales en biens de subsistance représentent tout juste 30 jours de consommation. De plus la production alimentaire par tête stagne à long terme. Elle est aujourd'hui pratiquement égale à celle de 1936 !

1.2. Les thérapeutiques quantitativistes

Pour remédier à la crise de la production alimentaire, deux politiques peuvent être mises en œuvre.

1.2.1. Infléchir vers le bas la courbe des naissances par une politique démographique

« L'explosion démographique » est en effet tenue, dans l'analyse quantitativiste, pour *la* cause de l'extension des famines dans les pays dits « en voie de développement » (P. V. D.). Ce point de vue justifierait, sur le plan politique, la priorité à accorder à la régulation des naissances et, à la limite, le vieil argument selon lequel « mieux vaudrait investir un dollar dans le planning familial que 20 dollars dans le développement économique ». Toutefois les difficultés auxquelles se heurtent les politiques démographiques sont bien connues : on n'arrête pas en 50 mètres un train lancé à 200 km heure. A supposer même que la régulation des naissances puisse ramener le taux de fécondité à son niveau d'équilibre à brève échéance dans les pays à forte croissance démographique — ce qui est une hypothèse extrêmement optimiste —, la population continuerait encore à croître

durablement en raison de la forme de la pyramide des âges (importance de la population ayant atteint l'âge de la reproduction et du nombre encore plus grand de ceux déjà nés ou à naître qui l'atteindront chaque année). Cette contrainte conduit les partisans les plus réalistes de l'analyse quantitativiste à privilégier les politiques agricoles.

1.2.2. Redresser la courbe de la production alimentaire

La croissance de la production agricole dépend des possibilités d'accroissement des surfaces mises en culture. Or, de ce point de vue, les situations des P. V. D. sont très diverses. Les possibilités d'extension des cultures sont réduites dans les pays d'Asie à forte densité. En revanche elles semblent de prime d'abord plus importantes dans les pays à faible densité de peuplement, notamment en Afrique, mais ces possibilités sont plus faibles en terre fertiles et facilement irrigables. De plus, l'extensibilité n'est souvent qu'apparente. Le mode de culture extensif à longue jachère (jachère buisson) donne l'illusion dans de nombreuses régions d'Afrique qu'une faible proportion des surfaces est mise en valeur. En fait, un gain de terres « nouvelles » supposerait un changement dans les méthodes culturales pratiquées par l'adoption d'un mode d'exploitation plus intensif, de nouvelles rotations, c'est-à-dire un bouleversement technique et social (mode de vie) qui pose des problèmes autrement plus ardus que le simple défrichement de terres vierges. C'est la raison pour laquelle les espoirs d'accroître le volume de la production agricole globale des P. V. D. sont aujourd'hui reportés principalement sur la « modernisation » de l'agriculture, sur les changements techniques, l'introduction de nouvelles variétés, sur l'irrigation, l'emploi des engrais, etc.

1.3. Difficultés et limites des thérapeutiques productivistes

Les politiques de « modernisation » agricole visant à maximiser les rendements et la productivité se heurtent, tout comme les politiques démographiques, à de sérieuses difficultés.

— L'accès aux technologies modernes, aux moyens d'irrigation, coûte cher, de même que l'utilisation des engrais chimiques, des pesticides, etc...

— Dans la plupart des cas, le changement des techniques agricoles ne peut pas être effectué sous la forme de modifications ou d'adjonctions à la marge, telle que l'utilisation d'un nouvel outil sans aucun autre changement, ni dans l'organisation de la production, ni des méthodes de culture.

A) Provent et F. de Ravignac[25] citent à ce propos le cas de la culture du mil, faite à la main, par scarification superficielle du sol, avant les semis, à l'aide d'une houe à long manche. Ce travail superficiel offre l'avantage de réduire au minimum l'érosion pluviale et éolienne des sols très sablonneux. Pour accroître les rendements et la productivité, les experts en développement — et en conseil — préconisent l'introduction de la culture attelée qui permettra d'obtenir un labour plus profond. Mais, immédiatement, apparaît une première difficulté car cette modification rendrait le sol plus sensible à l'érosion. Une solution technique peut être apportée à ce problème : le travail en courbes de niveaux et l'apport de matières

organiques pour accroître la cohésion du sol. Surgit alors une seconde difficulté : le bétail existant ne suffit pas pour fournir le fumier requis par cette technique. L'extension de l'élevage suppose à son tour que soit modifiée la rotation des cultures pour développer la culture de l'herbe qui sera enfouie après pâturage. Mais l'élevage, s'il se généralise, va alors poser un nouveau problème, difficilement soluble, qui tient tout simplement au fait qu'une paire de bœufs boit autant qu'une famille de 5 personnes et l'eau risque alors de manquer...

Cet exemple, parmi d'autres, montre que le mode traditionnel d'exploitation agricole dans les P. V. D. n'est pas « plastique », c'est-à-dire aménageable par suppression à la marge de l'un des éléments qui le constitue ou par adjonction ou substitution d'un élément nouveau. Il forme un « système technique » au sens précis du terme : un arrangement déterminé de procédés, de méthodes, d'instruments de travail, de savoir-faire, de ressources naturelles qui *forment un tout,* doté d'une *cohérence interne* (les éléments de ce système sont compatibles et même complémentaires) et d'une cohérence à l'égard de l'organisation sociale et du mode de vie auquel il participe. L'introduction dans le système technique agricole d'un élément qui lui est étranger (la culture attelée) provoque soit une réaction de rejet soit un blocage ou, de proche en proche, une désorganisation complète du système.

A. Provent et F. de Ravignan expriment cette idée de façon moins savante mais plus éloquente lorsqu'ils écrivent que « la société rurale africaine est un vêtement usé » dont on ne peut tirer un fil sans le mettre en charpie : « Il ne suffit pas de coudre la pièce culture attelée au vieux vêtement de la société rurale. Cette pièce-là tirerait trop sur le vêtement ; c'est donc tout le vêtement qu'il faut changer. Et s'il faut changer le vêtement, il n'est pas du tout évident qu'il faille commencer par la culture attelée »[(26)].

— La « modernisation » des techniques, la « rationalisation » de l'agriculture telle la réalisation de vastes complexes agro-alimentaires (au Cameroun par exemple), des projets de ranching (Brésil, Uruguay, Kenya...) ou encore la « mécanisation avancée » (semis et pulvérisation par avion) peuvent indéniablement accroître la production de façon spectaculaire sans pour autant améliorer le sort des masses paysannes. *Il ne suffit pas de produire plus : tout dépend de ce que l'on produit et de la manière dont on le produit...* L'essor des cultures d'exportation (le coton, le cacao, la canne à sucre, les arachides...) surtout lorsqu'elles emploient des techniques très capitalistiques ne crée pas d'emploi et donc pas de pouvoir d'achat. S'il accroît les recettes d'exportation, il n'augmente pas les disponibilités en biens de subsistance, voire contribue à les diminuer lorsque, de surcroît, cette agriculture extravertie monopolise les terres les plus fertiles au détriment de l'agriculture vivrière. La priorité au développement de l'agriculture moderne d'exportation à forte intensité capitalistique ne peut, en tant que telle, satisfaire les besoins des populations locales mais ceux d'une minorité et ceux de l'extérieur, à moins que les recettes d'exportation ne servent à acquérir des biens de subsistance gratuitement distribués aux

masses laissées inemployées... En outre, les cultures d'exportation, qui n'améliorent donc guère dans l'immédiat la situation de l'ensemble des masses paysannes, peuvent aussi être préjudiciables à long terme parce qu'elles sont souvent épuisantes pour le sol et parce que les méthodes d'exploitation qu'elles emploient sont généralement peu soucieuses de reconstituer la fertilité des terres.

2. PRODUIRE LE PAIN *ET* ACCROITRE LE GAGNE-PAIN

La confrontation de l'analyse « quantitativiste » aux données de l'observation jette des doutes sur la validité de ce point de vue ainsi que sur l'efficacité des thérapeutiques qui en sont inspirées. Cette confrontation permet aussi de dessiner à grands traits les contours d'une autre interprétation et les orientations générales d'une autre politique.

2.1. La non-pertinence de l'approche « quantitativiste »

Nous ne retiendrons ici que quelques faits saillants qui contredisent incontestablement les thèses quantitativistes.

— Avec l'irruption des changements technologiques dans l'agriculture, ce n'est pas tant la surpopulation que les surproductions chroniques relativement aux besoins solvables qui semblent constituer le problème majeur de l'agriculture dans son ensemble. Au demeurant, cette situation a conduit à un « malthusianisme à l'envers » avec les destructions massives d'excédents et les politiques de réduction des surfaces cultivées.

La thèse du danger imminent de surpopulation absolue, compte tenu des ressources territoriales actuelles et potentielles, doit être relativisée. De nombreuses études effectuées aux États-Unis (travaux de Salter et de Shantz), en Europe (J. de Castro, G. Castelain, S. George) et en Union soviétique (Arab, Ogly, Ivanon) montrent qu'à l'échelle de l'ensemble du monde les surfaces cultivées pourraient être considérablement étendues. Selon S. George, une campagne systématique pour éliminer la mouche tsé-tsé permettrait de gagner une zone de culture et de pâturage aussi grande que les États-Unis pour un coût inférieur annuellement à 1 % des dépenses d'armement[27]. En excluant les possibilités d'irrigation des zones arides et de réchauffement artificiel de la toundra, l'utilisation des possibilités actuelles de fertilisation permettrait aux seuls pays développés de nourrir décemment plus de 11 milliards d'hommes. Bien entendu des données aussi globales n'ont pas grande signification pour autant que l'ensemble des ressources humaines, financières, techniques et territoriales ne sont pas mises au service de la couverture des besoins de *tous* les hommes... Mais n'est-ce pas précisément cet argument qu'oublie l'approche quantitativiste à l'intérieur de chaque pays et pour l'ensemble des classes et des groupes qui le constitutent, lorsqu'elle raisonne sur un volume de production agricole et un stock de population ?

— Même au niveau des densités locales de population, une analyse purement quantitativiste est de peu d'intérêt. La famine existe à la fois en

Bolivie (avec 5 habitants au km^2) et en Inde (avec 172 habitants par km^2) mais n'existe pas en Hollande (326 habitants par km^2). Chacun sait aussi que la Chine, naguère ravagée par des famines véritablement catastrophiques alors qu'elle comptait moins de 500 millions d'habitants, nourrit, certes sans opulence, une population de plus d'un milliard d'hommes. Ainsi un premier fait d'évidence s'impose : les famines ne s'expliquent pas seulement par « l'excès » de la croissance démographique.

— A l'inverse, la croissance « cancéreuse » de la population,.comme les famines, est un reflet du sous-développement. Une politique de régulation démograhique est sans doute dans de nombreux P. V. D. une nécessité, mais elle n'a de chance de contribuer à résoudre les difficultés alimentaires des pays où elle n'est pas mise en œuvre que comme soutien à l'intérieur d'une politique plus générale qui s'attaque aux véritables racines de ces difficultés. En faire l'instrument unique ou l'axe prioritaire de la lutte contre la famine risque, en revanche, d'être parfaitement illusoire.

— Historiquement, la pression démographique a même pu constituer, pour de nombreuses sociétés, un stimulant à l'amélioration des outils et des méthodes de production agricole, favorisant l'intensification de l'agriculture et l'accroissement de la productivité. A l'inverse, la régression de la population, à la suite de guerres, d'épidémies, d'exterminations comme ce fut le cas en Europe au Moyen Age ou en Amérique Latine, conduit à l'abandon des méthodes de fertilisation et au retour à des formes de cultures extensives.

— Enfin, il faut faire un sort à la thèse qui fait des fortes densités et d'une trop forte « pression de la population sur la terre » la cause de l'épuisement des sols.

Des sociétés d'agriculture très intensive comme la Chine, le Japon ou l'Égypte ancienne ont pratiqué pendant des millénaires des cultures qui préservaient la fertilité des sols, voire l'amélioraient, alors que la recherche d'un profit rapide par la culture coloniale est parvenue parfois en moins d'un demi-siècle à épuiser les terres les plus riches après en avoir expulsé la population locale, contrainte d'émigrer vers des terres moins accessibles, plus arides. Ces terres jusqu'alors affectées à un élevage itinérant sont inadaptées à la culture vivrière ou à l'élevage permanent et sont vouées rapidement à l'érosion et la désertification (exemples du Sahel, du Salvador, des Antilles, d'Haïti, etc.).

2.2. Pour une autre approche des problèmes alimentaires contemporains

Deux idées-clés peuvent être avancées et défendues.

— *Les déséquilibres contemporains dans le domaine de la production des biens de subsistance n'ont rien à voir avec des déterminismes d'ordre naturel* mais s'expliquent en considérant l'histoire des pays concernés et notamment leur insertion de plus en plus étroite dans les marchés internationaux et la soumission de leur économie à la logique de ces marchés, c'est-à-dire l'exigence de la rentabilité monétaire.

L'essor des cultures d'exportation les plus rentables a contribué à accroître l'offre des produits agricoles mais, en excluant de leur développement l'essentiel de la population rurale ou en l'appauvrissant, il a accentué à la fois les inégalités sociales et la régression de l'agriculture d'autosubsistance.

Les politiques suivies après l'indépendance politique par certains pays en vue de promouvoir une industrialisation accélérée, malheureusement déconnectée de l'agriculture, ont trop souvent sacrifié celle-ci et accentué l'exode rural et la dépendance alimentaire.

Bien que la décolonisation se soit en général traduite par la fin des alliances de classe caractéristiques de la société coloniale entre le capital métropolitain et la grande propriété latifundiaire, les nouvelles alliances, concrétisées par exemple par les réformes agraires, n'ont pas toujours favorisé l'amélioration du sort des masses paysannes. Les expériences de « révolution verte » caractéristiques, de ces nouvelles alliances entre bourgeoisies privées ou étatiques, gros propriétaires fonciers et le « capital monopoliste transnational » du secteur agro-alimentaire en sont une bonne illustration : les nouvelles variétés céréalières, développées avec le renfort financier des organismes internationaux dans le cadre de ces programmes agricoles, exigent des investissements élevés (irrigation) et sont fortement consommatrices d'engrais et de produits phytosanitaires. Ces transformations sont donc « socialement orientées » : elles accentuent la polarisation sociale et les inégalités. Les « révolutions vertes » ont permis l'accroissement des capacités productives et exportatrices dans les pays où ces changements ont été réalisés. Elles ont aussi permis d'élargir les marchés des engrais et autres apports chimiques ainsi que du machinisme agricole, tous contrôlés par des firmes transnationales. En revanche les problèmes alimentaires des populations de ces pays n'ont pas été résolus mais se sont plutôt aggravés.

Dès lors une conclusion s'impose : *le mode de développement* de l'agriculture aussi bien dans les P. V.D. que dans les pays industrialisés ainsi que les *conditions sociales* qui fondent ce développement, tout particulièrement la structure de la propriété foncière et l'emprise des oligarchies terriennes, sont les facteurs explicatifs prépondérants de la situation alimentaire actuelle.

— *Les famines actuelles ne sont donc pas des crises de sous-production* (ou de surpopulation) mais résultent de l'insuffisance ou de l'inexistence de la demande solvable.

La référence au mode de développement de l'agriculture et à l'intégration des P. V. D. au marché mondial permet en effet de comprendre les aspects les plus surprenants de la situation contemporaine mais qui ne sont vraiment surprenants que par rapport aux « explications » traditionnelles. En effet, les modalités du développement économique en général et de l'agriculture tout spécialement génèrent à la fois la surabondance et la famine à l'échelle mondiale, alors que le potentiel de production reste largement sous employé. Elles engendrent aussi, à l'intérieur même de certains pays, la croissance des agrégats, la marginalisation — exclusion des masses et la régression de leur niveau de vie. Ainsi seulement peuvent

être expliqués les trois grands paradoxes de la situation alimentaire actuelle :

a) *Paradoxe de la pauvreté dans les pays riches*, y compris aux U. S. A., pays réputé le plus riche du monde : ouvriers agricoles d'origine mexicaine, indiens du Nouveau Mexique, populations noires des ghettos des grandes villes[29]. Au total, selon une enquête effectuée par les services de santé de l'Office Gouvernemental chargé de l'Aide Intérieure, plus de 12 millions d'américains souffraient de sous- et de malnutrition[30] à la fin des années soixante[31]. Avec l'aggravation de la crise économique et la politique de réduction des dépenses sociales, s'y ajoutent de nouvelles catégories sociales, celles des « nouveaux pauvres » (chômeurs, personnes âgées...).

b) *Paradoxe de la coexistence des famines et de destruction massives de biens de subsistance.* Dans la meilleure hypothèse, ces excédents sont dénaturés et donnés en alimentation au bétail. Ils peuvent aussi « alimenter » l'aide aux populations des P. V. D. Cette aide est bien entendu une solution d'urgence utile et nécessaire pour faire face aux situations les plus critiques, mais elle peut aussi, hélas, contribuer à prolétariser les populations aidées et accroître la dépendance externe. L'aide et les ventes à bas prix de blé au titre de la Public Law 480 américaine (dite loi des vivres pour la Paix) à destination de la Corée du Sud, de la Colombie, de la Bolivie, ont diminué dans ces pays le prix de l'alimentation, mais elles y ont ruiné la production céréalière.

c) *Paradoxe des excédents dans les pays les plus pauvres.* Dans les pays du Sahel, au plus fort de la famine, les bateaux qui apportaient le blé, la farine, le lait en poudre pour soulager la faim repartaient du port de Dakar chargés d'arachide, de coton, de légumes et de viande vers l'Europe, les États-Unis, le Nigéria ou la Côte-d'Ivoire[32]. Au Mali, la production vivrière a été divisée par quatre entre 1967 et 1975 au profit du coton et des arachides alors que les devises rapportées par ces produits ne permettaient pas de couvrir les frais d'importation accrus de vivres[33]. Plus généralement, le continent africain dans son ensemble exporte de l'orge, des légumes, de l'arachide et de la viande alors que le taux de malnutrition (protéines et calories) y est un des plus élevés du monde. La même constatation peut être faite sur tous les autres continents. Ainsi le Mexique vend aux U. S. A. plus de la moitié de sa production de légumes et primeurs alors que la mortalité infantile liée à la malnutrition est l'une des plus fortes d'Amérique latine.

Par voie de conséquence, on comprend qu'il ne suffit pas d'accroître la production agricole des pays affectés par la famine ni même la production des biens de subsistance pour faire disparaître la sous- et la malnutrition. *Cette condition est nécessaire mais n'est pas suffisante.* Il est aussi indispensable d'accroître la *capacité de consommation des masses. En même temps que la production du pain, il faut accroître le gagne-pain.* De ce fait, la résolution du problème de la famine est autrement plus difficile à promouvoir que s'il s'agissait simplement d'obtenir un accroissement quantitatif de la production alimentaire : elle passe, pour un pays

donné, par une *politique de mise en œuvre de l'ensemble des forces productives matérielles èt humaines,* et la recherche d'une plus grande *sécurité alimentaire* assise sur ses propres ressources (réduction de la dépendance alimentaire extérieure). Cette politique se heurte, inévitablement, à trois obstacles, externes et internes (ou intériorisés) :

— l'obstacle de la structuration politique et du « contenu de classes » des politiques agricoles en vigueur, en rapport avec la concentration de la propriété foncière ;

— l'obstacle de la rentabilité, au moins dans l'immédiat, et donc de la finalité même de l'activité productrice dans les économies marchandes ;

— l'obstacle de la division internationale du travail et de la logique qui la gouverne.

3. Conclusion

Si l'on peut admettre avec un degré raisonnable de plausibilité que les obstacles internes puissent être levés dans tel ou tel pays frappé par « la famine, les pénuries et les disettes », ils ne pourraient l'être, pour une proportion significative d'entre eux et, à fortiori, pour tous, sans bouleverser l'ordre économique et politique international. Les résistances à cette révolution pacifique des peuples opprimés et affamés seraient d'autant plus fortes que la riposte à la famine ainsi conçue irait à l'encontre des intérêts (immédiats) des firmes transnationales qui contrôlent le secteur de l'alimentation. *Last but not least,* le « nouvel ordre de la lutte contre la faim » briserait l'arme alimentaire dont dispose aujourd'hui l'économie dominante (arme du blé, du soja, des engrais...).

Ces pratiques hégémoniques ne sont possibles et efficaces qu'en raison précisément des déséquilibres internationaux, parce qu'existent dans le monde la surabondance (et donc la possibilité de vendre ou d'aider) et la pénurie (et donc le besoin d'acheter ou d'être aidé). C'est dire que la résorption des famines ne peut être qu'une perspective lointaine, incertaine et que les pays qui en subissent les ravages doivent d'abord compter sur eux-mêmes et, accessoirement, sur les divisions du monde.

NOTES

(1) Nous utilisons comme sources d'information les documents officiels, notamment le rapport F. M. I. de juin 1982. Ces statistiques constituent des ordres de grandeur.

(2) Le D. T. S. a une valeur définie par un panier de 5 monnaies, il valait le 6 mai 1982 1,1378S ou 342 F. M. G.

(3) Exprimant un point de vue proche de la plupart des responsables de pays sous-développés passant sous les fourches caudines du F. M. I., le 19 mai 1982, le Président du Sénégal disait à la radio :

« Quand le F. M. I. vous demande de prendre des mesures tellement impopulaires et touchant à ce point les catégories défavorisées de votre pays, que vous risquez d'aboutir à l'émeute populaire ou à la perte de confiance dans le pouvoir politique, ce n'est pas une aide, parce qu'à ce moment-là le fonds monétaire ne trouvera plus aucun interlocuteur politique pour discuter avec lui de la suite de ce programme. »

(4) Cf. M. LELART : *Les opérations du F. M. I.*, Economica, 1981, p. 1219.

(5) Ainsi que l'indique M. F. LHERITTEAU, le F. M. I. est passé « d'un stade où il jouait surtout un rôle régulateur de la conjoncture à un stade où il tend à jouer le rôle d'un normalisateur de structure » ; cf. *Endettement et ajustement structurel : la Nouvelle canonnière - Tiers Monde*, n° 91, juil-sept. 1981, p. 535.

(6) Cf. MAYNARD and BIRG : *International monetary issues and the developing countries : a survey ; World development Nal III*, n° 9, septembre 1975, pp. 609-631.

(7) Discours du directeur général, le 8 août 1981 à Salisbury.

(8) Discours du directeur général à Palm Beach (*Bulletin du F. M. I.*, 13 août 1981).

(9) Cf. *The I. M. F. loan-Facts and issues-Government of West Bengal*, nov. I, 81, p. 107.

(10) Cf. *O. N. U. D. I.-Development strategy and technological transformation in Tanzania. The limits to self reliance*. Vienne, August, 1981, 211 p. En juillet 1982, les négociations commencées depuis 3 ans n'avaient pas abouti.

(11) Les mesures de redressement financier avaient permis une révision du taux de certaines taxes indirectes et des recettes, compte tenu d'un nouveau programme d'importation, une réduction des dépenses de fonctionnement de 1,5 milliard et une baisse des crédits de paiement ouverts au F. N. D. E. à concurrence de 14,6 milliards en supprimant plusieurs opérations nouvelles et en diminuant les dotations allouées aux opérations en cours, l'instauration d'un système de surveillance des dépenses de l'État en fonction du rythme d'encaissement des recettes, une diminution du plafond du tirage sur le Trésor, qui est ramené de 32,3 à 21,7 milliards. Le plan de redressement proposé par le F. M. I. étant atténué par les mesures d'aide accordée par la C. O. F. A. C. E., les prêts de la C. C. C. E., le F. E. D. qui représentent en décembre 1981 plus de 20 milliards F. M. G. En outre, Madagascar a reçu d'importants prêts de l'Irak, de l'Algérie, de la Lybie.

(12) Le Fonds National Unique de Péréquation, créé en 1977, joue le rôle de caisse de stabilisation.

(13) Cf. TRICKMAN et STILLSON : *Experience with programmes of Balance of payment adjustment. Stand by arrangment in the higher tranches*, 1963-1972, Staff papers, vol. 25, n° 2, juin 1978, Washington.

(14) Cf. plus spécialement FÉLIX, FURTADO, PREBISCH, SEERS, SUNKEL.

(15) Cf. SID AHMED : *La conditionnalité des tirages sur le F. M. I.*, in *Dette et développement*, J. C. SANCHEZ ARNAU, Publisud Alger, 1982.

(16) Cf. La conférence sur le système monétaire international et le nouvel ordre international ; Arusha, Tanzanie, juillet 1980, Governement of West Bengal : *The I. M. F. Loan facts and issues*, novembre 1981.

(17) Ce modèle macro-économétrique a le mérite de suppléer au manque de comptabilité nationale. Il présente toutefois plusieurs limites ; outre celles inhérentes aux données macro-économiques pour appréhender une société désarticulée et extravertie, notons l'ancienneté des informations (le T. E. S. date de 1973), la faible fiabilité de nombreuses statistiques (notamment celles de 1981, année de calage du modèle). La projection des variables exogènes est faite à partir des tendances passées. Enfin, le modèle se situe dans un horizon à 5 ans (1982-1986) pour évaluer les effets de la mesure à court terme.

(18) Cf. KOTSALI, *Ajustement de la balance des paiements et politique des changes*, 1981. Selon le F. M. I., dans son rapport 1981, p. 183 « La plupart des pays en voie de développement n'ont aucun moyen d'action sur les prix en monnaie étrangère des importations et des exportations. Quelle que soit la politique qu'ils adoptent, notamment en pratique de change, les termes extérieurs de l'échange ne s'en trouvent pas modifiés ». Dans le cas de Madagascar, pour la vanille et le clou de girofle, la production nationale exerce par contre des effets sur les prix mondiaux, vu le poids de Madagascar dans le commerce international.

(19) Rapport F. M. I., 1981, p. 5.

(20) R. DUMONT : *Paysans écrasés, terres massacrées*, R. Laffont, 1978, p. 329.

(21) P. SPITZ : *Violence silencieuse : famines et inégalités*, U. N. R. S. I. D., Genève, 1977.

(22) *Le nouvel Ordre de la Faim*, Le Seuil, p. 55.

(23) *Essai sur le principe de la population*, Guillaumin, Paris, 1845.

(24) Cf. Le rapport 1982 de la Banque Mondiale.

(25) *Op. cit.*, pp. 92-93.

(26) *Idem*, p. 94.

(27) *Comment meurt l'autre moitié du monde*, Éd. R. Laffont, Paris, 1976, p. 334.

(28) C. CLARK : *Abondance et famine*, Stock, Paris, 1974, p. 144.

(29) Cf. F. M. LAPPE et J. COLLINS : *L'industrie de la faim*, Éditions l'Étincelle, 1977, pp. 25 etsuiv.

(30) Au sens qui a été donné à ce terme de carence de vitamines, d'éléments minéraux ou de protéines. La malnutrition au sens d'un mauvais équilibre alimentaire (y compris par excès) affecte l'essentiel de la population des pays industrialisés, tout particulièrement aux États-Unis.

(31) J. SURET-CANAL et J.-C. MOUCHEL : *La faim dans le Monde*, Éd. Sociales, 1975, p. 38.

(32) F. M. LAPPE et J. COLLINS, *op. cit.*, p. 110.

(33) Cf. Valentin OYONO : *La production de biens de subsistance et le système capitaliste. Essai sur la question alimentaire mondiale*, mémoire de D. E. A., Lyon, 1979, p. 147 et F. A. O. : *The state in Food andAgriculture*, 1976, pp. 117-118.

II
LES EXPÉRIENCES RÉGIONALES DE DÉVELOPPEMENT

Élément pour une stratégie de développement de l'économie Africaine

Hamid M. TEMMAR, Phd.
Professeur à l'Université d'Alger
Professeur invité à l'Université du
BÉNIN, LOMÉ

Pour les économistes, le concept de développement a un sens fortement normatif. Défini comme la libération progressive d'une communauté de ses aliénations naturelles et culturelles, le développement est un processus complexe qui appelle une stratégie totale qui englobe la capacité de production dont dispose la nation ainsi que les structures institutionnelles et socio-économiques.

Une stratégie de développement visera la réalisation d'une croissance souhaitable de la base matérielle et l'efficience des structures politico-économiques en vue d'une couverture toujours meilleure des besoins économiques et culturelles de la société.

I. LES TERMES DE LA STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT

1. La Croissance Économique

Les besoins d'une société évoluent avec le développement, ils s'accroissent parallèlement à la croissance démographique et au développement culturel. La satisfaction de ces besoins n'est possible que si l'activité économique est en mesure de créer suffisamment de biens pour : i) reproduire la capacité de production et les moyens socio-culturels du pays, ii) dégager un surplus qui permet d'accroître la capacité de production et assurer une meilleure satisfaction des besoins socio-éducatifs. Afin de visualiser l'argument nous penserons :

$$\text{Production totale} = C + V + M$$

Tautologie qui signifie que la production des biens et services de la Nation doit permettre la reconstitution du capital et l'acquisition des produits primaires (C), la satisfaction de besoin de consommations des travailleurs et des autres producteurs (V), un stock de biens et services supplémentaires (M) ou surplus sera produit pour permettre la constitution

de capital fixe et biens intermédiaires supplémentaires, et la couverture de besoins sociaux (éducation et santé) et administratifs.

En général on considère que la production de biens (et de services) se réalise sur le marché : elle est vendue sur le marché local ou le marché international. On a ainsi l'habitude de présenter la production totale comme un *stock de valeur* et non pas physique qui reçoit *au cours* du processus de production les affectations suivantes :

— Amortissement du capital } C
— Achat d'inputs }
— Distribution de salaires et autres revenus V

en contrepartie de l'acquisition de services intermédiaires, et il reste une valeur additionnelle ou surplus (M) qui, dans le cas d'une économie marchande et monétarisée, est égale au profit de l'entreprise (au sens large d'activité productive organisée). Ce profit va être affecté à l'impôt et en général à l'autofinancement. Ainsi, le surplus national reçoit trois (3) utilisations principales :

1.1. Couverture des dépenses courantes de l'État (Budget de fonctionnement du Gouvernement Central et des Collectivités décentralisées).

2.2. Création de capital fixe social et socio-éducatif infrastructures, centres d'éducation et de formation, hôpitaux et centres de soins) : c'est le Budget d'équipement.

3.3. Acquisition de capital fixe productif.

Les affectations 2 et 3 constituent des affectations qui permettent la croissance de la base matérielle. L'affectation 1 constitue une consommation publique, elle n'ajoute rien à la capacité productive, la réduction des dépenses courantes de l'État permettra une affectation plus importante du surplus à la création de capital fixe.

Le raisonnement étant en général tenu dans un cadre monétaire, on a pour habitude de considérer la valeur affectée à l'investissement comme provenant des fonds monétaires *épargnées par la Nation.* Cette approche n'est que partiellement vraie pour une économie dont le fonctionnement ne se réalise pas toujours par l'intermédiaire du marché et de la monnaie. Dans un pays comme le BÉNIN par exemple où de vastes secteurs de l'économie échappent au marché et à la monnaie on ne peut assimiler le surplus mobilisable à des fins d'investissement et épargne monétaire. Le surplus est fait d'épargne monétaire mais également de valeur économique non réalisée sur le marché. Stock de biens produits détenus par le paysan (constituant une thésaurisation matérielle), thésaurisation d'unités monétaires, services auto-consommés, travail auto-consommé sur le lieu de production (productivité marginale mais non nulle) constituent autant d'éléments de surplus. Un élargissement des relations marchandes peut conférer une valeur à ces éléments.

Ainsi il apparaît que le surplus M constitue la variable centrale de la *croissance économique,* c'est-à-dire de la *croissance de la base productive* sur laquelle repose le développement socio-culturel. La magnitude de M et son utilisation déterminent la croissance économique. Par suite, la formula-

tion d'une stratégie de croissance revient à trouver la réponse à trois (3) questions :

— Où se génère le surplus et quelles sont les actions qui permettent sa croissance ?

— Comment mobiliser le surplus ?

— A quelles activités l'affecter ?

2. L'Organisation des Structures d'Encadrement Institutionnelles

L'histoire du développement économique, notamment celle des pays à économie planifiée, a mis au premier plan le rôle des institutions de l'État comme instrument de développement. La pratique de l'intervention de l'État directement dans le processus de la croissance dérive de la doctrine léniniste du développement volontariste ; elle est liée à la pratique de la Planification. L'État responsable du développement économique organise les conditions de réalisation de la valeur et sa répartition, en fonction des objectifs de croissance choisis pour satisfaire les besoins socio-culturels et de défense nationale de la Communauté nationale. Ce schéma implique une économie entièrement maîtrisée : i) dans ses rapports internationaux, ii) dans ses structures de production, iii) dans ses rapports économiques ; prix salaires, taux d'intérêts, évolution de la masse monétaire, taxation douanière.

Maintenant la pratique du développement dans les pays africains, sous l'influence du concept de développement autonome, a abouti à la création d'entreprises publiques et d'organismes d'intervention économique dans un cadre d'économie formellement contrôlée mais en réalité, peu maîtrisée, les structures économiques se fixent et évoluent d'une manière autonome et les structures de commerce extérieur sont quasi incontrôlables. Ainsi, on se trouve devant ce problème où le développement économique nécessite l'intervention de l'État, mais les interventions rencontrent des limites sérieuses à ses réalisations et à son efficacité. La recherche d'une ***stratégie de développement passe ainsi par la mise sur pied d'un problème institutionnel adéquat.***

3. L'Organisation des Structures Économiques : les niveaux de politique économique

3.1. La Répartition du Revenu National détermine directement la génération du surplus et par suite la dynamique de la croissance, à l'inverse, elle est déterminée par l'État et le niveau des rapports de production. La structure du revenu national dépend du niveau d'industrialisation du pays, et du poids de l'Agriculture dans la fonction de production. Le niveau et la nature du revenu détermine le niveau de l'épargne. Les lois d'Engel rencontrent une pleine vérification dans le cas de l'Afrique : le niveau de la consommation et notamment l'évolution de ce niveau sont étroitement concentrés au niveau du revenu. Un bas niveau de revenu entraîne une très faible propension à l'épargne.

Le revenu se répartit en :

— Salaires
— Revenus de la production mobilière et immobilière
— Revenus de l'entreprise.

En général les salaires ne sont pas créateurs d'épargne, une structure dominée par les revenus de la propriété et de l'Entreprise est en principe positive car elle présente de fortes propositions à l'épargne. Cependant il est nécessaire de distinguer, dans cette catégorie de revenus, le revenu de l'entrepreneur individuel des profits de l'entreprise sociétaire et du surplus de l'entreprise publique ; l'entrepreneur individuel utilise son revenu pour une partie à des fins de consommation personnelle et pour l'autre, à des fins d'élargissement de la surface de son entreprise. Par suite, les efforts d'une structure de revenu dominée par le revenu de l'entreprise individuel dépendront : i) *du niveau moyen du revenu,* ii) de la *sociologie* du secteur dans lequel il se situe.

Une majorité de petits agriculteurs aura pour effet d'instaurer un phénomène de stationnarité socio-économique, le secteur de la petite agriculture traditionnelle aura tendance à vivre en circuit ; le déclenchement d'un processus de croissance positive nécessitera des interventions socio-économiques puissants dont le financement de départ devra être trouvé en dehors du secteur.

Étant donné le faible niveau de revenu, le secteur du petit commerce, particulièrement important en Afrique, est un secteur ambivalent entre le chômage déguisé et l'activité de commerce de détail organisé. Il dégage un effet dépressif sur la croissance, car il consomme une partie de la valeur ajoutée formée dans d'autres secteurs sans création de capital.

Le gros commerce privé individuel est le secteur où le niveau du surplus est appréciable, malheureusement le comportement sociologique du gros commerçant et l'importance de cette catégorie d'entrepreneurs au niveau de la décision de politique économique réduisent la possibilité pour les économies africaines de disposer d'une telle source d'accumulation. En général, le surplus du secteur est soit transféré à l'étranger, soit utilisé à des dépenses de démonstration et somptuaires (cérémonies fastueuses, voitures, voyages répétés à La Mecque). La formation de capital revêtira essentiellement la forme d'investissements improductifs : constructions de villas, d'immeubles de rapports ; l'affectation du surplus à des entreprises industrielles même de technologie élémentaire est très marginale et revêtira souvent la forme d'activités prolongeant l'activité commerciale : boulangerie, conditionnement.

3.2. Les Structures de prix, du Taux d'intérêt et de l'Impôt

La formation des prix, la fixation du taux d'intérêt et le système de l'impôt dépendent de l'état des rapports de production, de la nature socio-politique de l'État, de la place qu'il occupe dans la croissance et notamment de sa capacité de contrôle institutionnel sur l'économie nationale. Or les économies africaines en général présentent de vastes secteurs, les plus

importants en fait, de l'activité économique où l'intervention de l'État rencontre des limites sévères de réalisation. Les prix constituent notamment une structure sur laquelle l'intervention de l'État reste indicative. En Afrique les circuits de distribution concernent des micromarchés répartis à travers le territoire national, rendant difficile tout contrôle. Dans le secteur agricole la mise en œuvre d'une politique de prix se heurte à l'autoconsommation et est mis en échec par la mauvaise gestion, le manque de cadres et de moyens matériels, la politique des prix est une opération qui en termes de coûts-avantage coûte cher.

La mise en œuvre d'une politique de l'impôt mise au service du développement, rencontre en Afrique également des difficultés d'application ; même dans les pays où un gros effort d'organisation de la collecte d'impôt a été fait, l'impôt restera de nature indirect, là encore les secteurs de l'économie organisée ou moderne restent d'une étendue limitée.

Cette même raison rend négligeable la place du crédit moderne dans la dynamique de l'économie. Dans les secteurs traditionnels, le recours aux « tontines » et au prêt usuraire reste important, même dans les pays où pourtant l'État a fait un bel effort pour combattre les pratiques usuraires.

3.3. Les Structures de l'Échange International

L'effet de l'échange international sur le développement économique ou encore la dépendance de l'économie nationale vis-à-vis de l'extérieur est inversement proportionnelle : i) à la dimension de l'économie, ii) au degré de spécialisation, iii) à la nature des produits faisant l'objet de l'échange.

En général à quelques exceptions près les économies africaines sont de petites dimensions économiques ; elles sont très spécialisées dans l'exportation d'un petit nombre de produits agricoles pour lesquels elles disposent d'avantages comparatifs naturels = cacao, arachides, palmistes, huile de palme et d'arachide, banane, café, bois, coton, tabac, café.

Ce sont par conséquent objectivement des économies dépendantes. Une dépendance aussi étroite a une tendance au renforcement en ce sens qu'elle rend difficile une modification de la fonction de production de base *sans un rapport de financement extérieur.* Une alternative serait un retour à une structure de production de type traditionnel, de type stationnaire, c'est-à-dire sans développement.

Cette situation structurelle impose des limites finies aux effets positifs d'une politique de contrôle de commerce extérieur comme instrument de développement économique. Les deux formes de contrôle de l'échange international les plus pratiquées, le contingentement et le taux de change fixe, impliquent une maîtrise institutionnelle totale des flux d'échange et une rigueur monétaire particulièrement élevée liée à une discipline de la consommation. Autant de conditions qui ne sont pas réunies dans le cas des économies africaines.

Au terme de cette évaluation des termes du développement économique en Afrique nous aboutissons à une définition tridimensionnelle de la

stratégie de développement économique. La stratégie de développement consiste en une série d'actions organisées visant :

1. La génération d'un surplus suffisant, sa mobilisation et son affectation,
2. La mise en place d'un système institutionnel de gestion et de contrôle du développement,
3. L'élaboration et la mise en œuvre d'une politique économique effective.

En fait, c'est à titre pédagogique que nous avons isolé une 3[e] catégorie d'activités (politiques économiques) qui, dans la réalité, sont des actions entraînées en même temps qu'elles influent sur les conditions de mise en œuvre des actions classées en 1 et 2. La politique des prix, des salaires ou la politique monétaire sont à l'évidence des éléments d'une stratégie d'accumulation, inversement le niveau d'efficacité de ces politiques dépendent du modèle institutionnel choisi.

II. LES STRATÉGIES DE DÉVELOPPEMENT PROPOSÉES

A notre connaissance, les seules réflexions approfondies sur une stratégie de développement concernant l'Afrique sont :

— le rapport de la Banque Mondiale sur « le Développement Accéléré en Afrique du Sud du Sahara »,

— la Résolution adoptée à Monrovia en Mars 1979 par les États Africains sur la « Stratégie pour le développement économique de l'Afrique », résolution complétée par le « Plan d'Action », adopté à Lagos en Avril 1980 par les Chefs d'État et de Gouvernement de l'OUA.

Nous examinerons rapidement ces deux stratégies et évaluerons leur qualité opérationnelle par rapport aux éléments de référence que nous posons ci-dessus.

1. Le rapport Berg

1.1. Le rapport ne présente pas de stratégie de développement en tant que telle, il part d'un diagnostic du fonctionnement des économies africaines pour aboutir au constat suivant :

« Les insuffisances des politiques adoptées par la plupart des Gouvernements africains se sont renforcées mutuellement. » Ce sont la politique commerciale et celle des taux de change qui ont fait échec à la mise au point d'un système efficace de stimulants de la production agricole et des exportations. Cet échec aurait été moins grave si la commercialisation des facteurs de production agricole et de la production elle-même avait été mieux organisée. Dans la pratique, « le fonctionnement de la plupart des organismes de commercialisation est caractérisé par de graves carences ». Ces faiblesses se sont trouvées renforcées par le refus largement répandu d'utiliser les prix à la fois comme mécanisme de rationnement et comme stimulant, par la conviction tout aussi répandue que l'on peut répartir efficacement les ressources, en faisant appel aux moyens de contrôle

matériels, et la préférence accordée à d'importants organismes au détriment de petites organisations dans le secteur public, le secteur coopératif et le secteur privé.

1.2. Par suite la mise des économies africaines dans la voie du développement passe par le lancement d'une série d'actions qui se situent au niveau des politiques économiques ; ces actions ne sont pas intégrées dans un modèle d'ensemble :

a) Action de relèvement de la productivité et de la rentabilité du secteur agricole, la base de la production reste la propriété paysanne qui doit être améliorée : i) une série d'actions de vulgarisation et de formation aux techniques agricoles, ii) l'introduction de semences améliorées, d'engrais et de produits phytosanitaires, iii) la mise en exploitation de ressources hydrauliques, iv) le lancement d'un programme extensif de recherche agricole.

b) Ces actions doivent être appuyées par la mise en place d'un système efficace de distribution d'intrants ; le rapport constate que le monopole attribué aux circuits étatiques s'est avéré en général incapable d'assurer une distribution correcte des moyens de production, mais il n'avance pas de solution définitive, il observe simplement que la production de produits exportables, nécessitant des circuits (d'État) organisés au niveau national, est sanctionnée du fait de l'incurie du système de distribution étatique.

c) La mise en œuvre d'une politique des prix qui soit aussi peu interventionniste que possible ; la vérité des prix est essentielle au développement économique ; l'expérience a montré que « les subventions comme le blocage des prix, observe le rapport, n'ont pas pu stabiliser et en fait ont déstabilisé les approvisionnements »... « (Cela) a probablement fait monter les prix des denrées agricoles beaucoup plus que si les gouvernements n'avaient pas cherché à contrôler les approvisionnements : de surcroît, elle fait augmenter la consommation de blé et de riz importés. »

d) La libération des échanges. Le rapport constate que de nombreux gouvernements africains se sont entourés de barrières commerciales (contingentements) et pratiquent une politique de non convertibilité monétaire et de change fixe notamment pour réduire les importations de biens non nécessaires et favoriser l'industrialisation. Le rapport estime que cette pratique a entraîné des effets directs et indirects adverses au développement ; la protection a eu pour conséquence une hausse des prix intérieurs et par conséquent une hausse du coût de la vie, alliée à une baisse de la qualité des produits, la protection s'est traduite par une hausse du coût de production des biens destinés à l'exportation ; la limitation des importations a ainsi pour effet de freiner les exportations. » « La protection favorise en général les industries de conditionnement ou de montage dont les avantages pour l'économie sous forme de rentrées de devises, d'emplois nouveaux ou de perfectionnement des compétences sont minimes. » A l'inverse de telles activités ont pour effet d'encourager l'importation.

— La protection enlève toute flexibilité à l'économie nationale, elle empêche toute adaptation de la fonction de production à l'évolution des débouchés à l'étranger.

— Enfin une politique protectionniste, en termes de coût-avantages, est très coûteuse.

e) L'intervention de l'État doit reculer. « Le Gouvernement et le secteur public ont d'immenses tâches à assumer pour fournir des services efficaces que le seul secteur public est en mesure de prendre en main » pour chercher à étendre le champ de leur intervention. « Pour atteindre les objectifs de croissance et d'équité qu'ils se sont assignés, les gouvernements doivent choisir un nombre restreint d'activités dans lesquelles l'intervention du secteur public est vitale et s'y consacrer pleinement. Les autres activités peuvent être abandonnées aux mécanismes du marché et être confiées aux coopératives et à l'initiative privée. »

1.3. Ces différentes propositions présupposent un certain nombre d'à priori : i) tout développement économique doit se réaliser à partir des avantages comparatifs dont dispose le pays, ii) l'intervention de l'État est une nécessité de développement, c'est un mal nécessaire qu'il faut cantonner dans des domaines absolument nécessaires, iii) l'ouverture à l'échange international est toujours porteur de progrès. Ces « à priori » se situent tous au niveau de la croissance *de la valeur ajoutée.* Les problèmes fondamentaux de l'accumulation, de l'état des rapports de production, des structures socio-politiques ne sont pas posés.

2. La Stratégie de Monrovia et les Propositions du Plan de Lagos

2.1. Les Gouvernements africains partent d'une observation de base : « Il a été pris note du fait que les politiques, stratégies et programmes de développement dans la région restaient profondément influencés par des théories et des stratégies erronées qui tendaient à renforcer la dépendance extérieure de la région sur le plan de l'approvisionnement alimentaire, des compétences, de la technologie, des biens d'équipement et des services, des marchés et même des styles de vie, des modes de développement et de la croissance économique[1].

Par suite la recherche d'une stratégie de développement valable pour les pays africains doit couper avec les stratégies préconisées et mises en œuvre jusqu'alors et dont la nature est strictement économique. Basées sur " une confusion entre Développement et Croissance ", elles sont fondées sur " le taux de croissance du P. N. B., et, le taux du rendement des investissements ", autant d'instruments de gestion du développement et de mesures inappropriés dans le cas des économies africaines, entraînant l'acquisition de n'importe quelle technique étrangère. »

Dans une optique inverse les gouvernements africains proposent une stratégie qui s'articule autour de 3 axes :

— « Instauration de processus auto-entretenus et endogènes de développement de croissance économique au niveau national et/ou multinational.

— « Autonomie collective sous régionale et régionale
— « Mise en valeur des ressources humaines pour assurer leur plus large participation au processus de développement. »

Il est précisé qu'une large participation des populations sera recherchée résultant en une « répartition équitable des bénéfices socio-économiques du développement ».

2.2. *L'instauration d'un processus auto-entretenu de développement* passe par l'autosuffisance alimentaire, la création d'une capacité locale d'exploitation des ressources naturelles, l'implantation d'un processus d'industrialisation adapté à l'univers socio-économique africain, l'intégration de l'économie nationale au plan des communications et des transports.

a) *L'autosuffisance alimentaire* doit se réaliser par des programmes de développement intégrés une réorganisation et un renforcement des moyens de support à la production agricole (infrastructures, moyens de commercialisation, moyens de conditionnement), une introduction systématique d'intrants améliorés (semences sélectionnées, produits de traitement, engrais) et de moyens de production modernes adaptés, la mise en valeur des ressources hydrauliques.

La mise en œuvre de ces moyens matériels doit s'accompagner de : i) la formulation et la mise en application de politiques efficaces et cohérentes afin d'assurer que *les prix des dotations agricoles et des produits agricoles fournissent des incitations suffisantes pour que les agriculteurs, et en particulier les petits exploitants, augmentent leur production alimentaire, tout en préservant les intérêts des consommateurs les plus pauvres ;* ii) de la mise en œuvre d'un programme de recherche ; iii) de l'organisation de campagnes de vulgarisation et de formation au niveau du producteur en même temps que la mise en place d'une capacité nationale de formation agricole.

La condition préalable à la mise en œuvre d'une telle politique de mobilisation de ressources et « de réorientation essentielle des systèmes sociaux », est *la démonstration d'une forte volonté politique* de réalisation.

b) *La création d'une capacité locale d'exploitation* des ressources naturelles. Les ressources naturelles impliquent, les ressources forestières, halieutiques, hydrauliques, les ressources minérales et les ressources énergétiques fossiles.

D'une manière générale, les gouvernements africains font preuve d'une grande prudence. Ce qui est visé pour les années 1980 est : i) l'évaluation du potentiel des ressources naturelles ; ii) la réalisation d'études exhaustives sur les besoins en main-d'œuvre et en capitaux nécessaires pour la mise en valeur des richesses identifiées ; iii) le renforcement et/ou la création des institutions nationales couvrant la mise en valeur des ressources naturelles. L'accent est particulièrement mis sur la maîtrise de l'information technique (banques de données) ainsi que la coopération régionale.

En ce qui concerne les ressources hydrauliques particulièrement importantes dans une perspective de développement autosuffisant, les pays

doivent entreprendre une action pour formuler les plans généraux d'alimentation en eau potable et d'irrigation et les intégrer en plan national d'ensemble pour l'eau.

c) *L'implantation d'un processus d'industrialisation adapté à* l'Univers socio-économique africain.

Étant entendu que le secteur industriel doit viser l'intégration économique et la valorisation des ressources, en même temps que la modernisation de la Société, les Secteurs qui doivent être développés dans le moyen terme sont ceux qui visent les objectifs suivants :

i) « Production en quantité suffisante d'*intrants* pour l'agriculture tels que les engrais, les pesticides, les outils et les machines agricoles; ii) production d'une quantité suffisante de *matériaux de construction* en vue de la construction des logements urbains et ruraux décents pour la population croissante du Continent et en général pour satisfaire les besoins de l'économie en matériaux de construction ; iii) développement des industries de *biens intermédiaires* et d'équipement notamment ceux destinés *aux autres industries et à la création des infrastructures ;* iv) transformation et valorisation locale d'une partie de plus en plus grande des matières premières du Continent ; v) satisfaction des besoins en produits textiles »[2].

La mise en place de ces industries répondra aux deux principes suivants :

i) En vue d'accélérer les efforts d'industrialisation et d'élargir ses effets d'entraînement sur les autres secteurs de développement en Afrique, il a été recommandé que soit retenu et appliqué le « développement industriel systématique » de préférence au système sectoriel, c'est-à-dire la méthode qui consiste à prendre comme point de départ la transformation d'une matière première principale. Des unités de transformation correspondant à des sous-produits successifs seront ensuite identifiées, étudiées et réalisées de manière à utiliser au maximum toutes les ressources de l'Afrique en mettant fin au gaspillage alarmant des sous-produits industriels enregistré jusqu'ici en Afrique ; ii) exploitation verticale complètement intégrée des ressources naturelles. Une attention particulière étant accordée aux ressources minérales, agricoles marines et énergétiques, en vue d'accroître la valeur ajoutée, de réduire les exportations de produits primaires, d'augmenter les emplois et les avantages tirés de ces ressources par l'ensemble de la population.

La maitrise du développement industriel, source d'indépendance/ou dépendance, selon le cas, *appelle :* i) le renforcement de l'assimulation technologique et par suite l'organisation d'un programme de recherche/formation particulièrement extensif tourné vers le développement industriel en cours ; ii) la mise en place d'institutions chargées de promouvoir l'industrialisation sur le plan des études, de la recherche, de la normalisation et des autres activités ; iii) la mise en œuvre d'institutions financières favorisant un processus de développement industriel accéléré par des conditions et des procédures de financement appropriées et tenant compte de spécificités d'un secteur industriel naissant[1].

Le renforcement d'un tissu industriel dense *appelle par ailleurs* « i) la création de réseaux de petites et moyennes entreprises ainsi que la promotion active et l'encouragement du secteur non industrialisé ; ii) la prise des mesures et l'introduction des stimulants pour encourager et soutenir le développement de petites et moyennes industries en tenant compte des besoins de l'utilisation de ressources locales, de l'emploi et de la diffusion technologique ; iii) le contrôle des activités des sociétés transnationales »[(3)].

La consolidation des systèmes industrielles *appelle enfin* « i) l'élaboration des plans sous-régionaux et régionaux pour la création de grandes unités industrielles dont le coût de réalisation et le volume de production dépassent les capacités de financement et d'absorption nationales ; ii) la création d'institutions multinationales à caractère régional et sous-régional pour réaliser l'inventaire et l'exploitation de ressources naturelles communes. Les modalités de création de ces institutions doivent être déterminées par des consultations entre les pays »[(4)].

d) *L'intégration physique de l'économie nationale.*

L'infrastructure occupe en place cruciale dans le développement économique et social. Les pays africains connaissent une situation particulièrement préoccupante qui appelle une action multiforme, malheureusement très coûteuse. En effet : i) les ports sont en général peu nombreux ou de capacité insuffisante ou suffisamment équipés ; ii) le réseau routier, conçu pour d'autres buts que l'intégration de l'économie nationale doit être redessinée et renforcée, un plan directeur doit être monté dans chacun des pays favorisant l'ouverture de vastes zones du pays enclavées à l'échange nationale ; iii) le réseau ferroviaire appelle une réhabilisation complète et une extension systématique ; iv) les infrastructures de transport aérien doivent être réhabilités et étendus ; le transport aérien peut jouer un rôle particulièrement actif dans le développement économique.

2.3. *L'Autonomie collective*

Le concept d'Autonomie collective s'est développé au cours des années 70 comme une dimension importante de la Construction d'un Ordre Économique International nouveau. Il vise la constitution d'ensembles économiques sous régionaux et régionaux qui permettent la réalisation de l'autosuffisance et la croissance entretenue.

Dans le cas de l'Afrique, l'autonomie collective appelle les mesures suivantes :

— le renforcement ou la création des institutions sous-régionales et régionales capables d'assurer l'intégration progressive de la région ;

— l'Intégration physique de la région par le biais des moyens de communication incluant : i) construction ou amélioration de tronçons inter-états ; ii) intégration des normes routières et des écarts de chemins ferroviaires ; iii) création de compagnies de transport maritime et de frêt aérien multinationales ; iv) poursuite et mise en place des Réseaux Panafricain de télécommunication (PANAFTEL) ;

— le renforcement du Commerce Intra-africain. Une 1re série d'actions

telles qu'identification et élimination progressive des barrières commerciales, recherche et promotion commerciale pour les institutions régionales visent à la mise en place d'un marché régional ; nous citerons les contacts directs entre vendeurs et acheteurs, l'organisation des journées d'étude et l'échange d'information. *Une 2e série d'actions* doit assurer le renforcement des liaisons horizontales (Inter-État) contre les liaisions verticales (Nord-Sud) telles que renforcement des mécanismes de compensation et mise en place d'arrangements divers de paiement, création d'un système africain de paiement pour éviter au maximum le recours aux monnaies étrangères comme instrument de règlements, promotion d'une coopération renforcée interafricaine pour développer les marchés et articles manufacturés.

— La création des conditions d'une intégration industrielle doit se faire parallèlement à la mise d'un marché régional *sous la forme de réalisation de projets multinationaux.* Cela implique l'harmonisation des stratégies et des politiques des pays africains afin de surmonter les limites que rencontre chaque pays pour son industrialisation : pénurie de main-d'œuvre, développement ou acquisition de la technologie, économies d'échelle, économies externes.

L'objectif d'Autonomie collective est largement tributaire de la création d'une capacité industrielle régionale faite d'ensembles nationaux complémentaires exploitant les avantages comparatifs respectifs que vient appuyer une intégration physique des réseaux de communication inter-étatiques.

2.4. *La mise en valeur des ressources humaines*

L'objectif est : i) la mise en place de capacités nationales de planification, d'étude et de mise en place de projets de développement, de gestion des unités de productions installés ; ii) la création d'une capactié de formation permanente et d'encadrement visant le relèvement systématique de la productivité du travail.

Cela appelle un programme d'action multiforme qui implique l'orientation du système de l'éducation nationale vers les objectifs du développement économique et social. Il doit comprendre : i) la création ou le renforcement du système de formation péri et para-scolaire ; ii) le renforcement de la capacité de recherche scientifique et de maîtrise et de diffusion de la technologie ; iii) le renforcement de la capacité de formation professionnelle à tous les niveaux dans tous les secteurs d'activités économiques : personnel de technologie industrielle, main-d'œuvre d'encadrement agricole, personnel de gestion et de commercialisation.

Parallèlement de vastes opérations d'alphabétisation d'éducation et de protection sanitaire doivent être menées, *car il n'y a de véritable mise en valeur des ressources humaines que si les populations les plus nombreuses sont mises en condition de contribuer à la création de la valeur.*

2.5. Ainsi nous avons affaire non pas seulement à une présentation générale d'une stratégie de développement mais à la formulation d'actions concrètes organisées dans un programme cohérent. La mise en œuvre d'un tel programme exige une mobilisation politique et sociale en même temps

qu'économique. Mais quelle que soit la volonté mise en œuvre, il appelle un financement important pour réaliser le déclenchement d'un processus de développement auto-entretenu.

D'une manière implicite, les gouvernements africains estiment que le surplus mobilisable a des fins de création de capital est limité. Ils reconnaissent qu'il est nécessaire de faire appel à des ressources extérieures massives sous forme d'aide financière et d'assistance technique.

Une telle attitude peut se discuter, car on peut penser que les économies africaines recèlent des potentialités importantes de création de surplus mobilisables à des fins de formation de capital mais, le problème réside dans une organisation adéquate des rapports de production. Il reste cependant que *eu égard aux besoins qu'exige un développement accéléré,* le recours au financement et à l'aide extérieure est nécessaire. Le problème est de connaître les conditions de sa mise en œuvre.

En effet l'aide aux pays africains peut être considérée comme une obligation pour les pays développés pour une double raison :

— C'est d'abord un juste retour des choses, les pays africains ont été largement exploités par un système de relations économiques internationales injuste, la mise en place d'un Nouvel Ordre Économique International passe par un transfert des ressources qui permettent un redéploiement du développement au niveau mondial.

— Les milieux économiques des pays développés acceptent maintenant une des conclusions majeures du rapport de la Commission Brandt, la relance de la croissance des économies développées exige le développement des pays du Tiers Monde.

III. PROPOSITION POUR UNE STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT DES ANNÉES 80

1. Les deux propositions de stratégie avancée par la Banque Mondiale, et formulée dans le cadre de la CEA/OUA constituent, de notre point de vue, de par leur solidité et leur opérationalité, des références importantes pour la recherche de stratégies de développement économique et social pour les pays africains. La catégorisation que nous avons proposée en introduction constitue par ailleurs un cadre méthodologique qui permet de dégager d'une manière systématique les termes d'une stratégie à partir des propositions faites par la Banque Mondiale et l'Organisation Africaine.

La contribution de la Banque Mondiale fait une analyse approfondie des structures économiques mises en œuvre jusqu'alors et propose des politiques économiques précises ; elle n'aborde pas le problème de l'accumulation en tant que publication et par suite des structures socio-économiques de base (rapports de production). La contribution africaine pose le problème du développement comme un phénomène global dont la réalisation passe par la restructuration de l'espace socio-économique et physique en vue de mettre l'économie nationale dans les conditions d'une croissance auto-suffisante. Cependant le concept d'autosuffisance n'est pas explicité dans

ses termes de développement autocentré et auto-entretenu, par ailleurs le problème des structures économiques et des mécanismes de mise en œuvre considérés dans le cadre d'une stratégie d'ensemble révélé par la Banque Mondiale et par le Plan de Lagos n'est pas considéré.

C'est par suite la contribution africaine qui servira de base pour la monture d'une stratégie de base. Il est nécessaire cependant que soit explicité l'objectif d'auto-suffisance et que soient définis les termes de politiques économiques concernant la répartition du revenu, les prix, le taux d'intérêt. C'est tout au moins les choix que nous avons faits pour le Bénin et qui nous ont conduits aux résultats suivants :

2. Le contenu de la stratégie de croissance, la génération du surplus. Le concept de développement autosuffisant s'entend comme développement autocentré et auto-entretenu.

2.1. La définition des concepts de base

La Notion de développement autocentré et surtout auto-entretenu historiquement est liée à un modèle de croissance économique basé sur une industrialisation généralisée qui trouve sa reproduction dans le pays même ; implicitement donc le développement autocentré et auto-entretenu rejette à un modèle basé sur une industrie lourde et de transformation (mécanique et électrique) puissante. Une définition qualitative de développement autocentré et auto-entretenu est nécessaire.

a) *En ce qui concerne le principe d'économie autocentrée*

Il s'agit de créer un marché intérieur ayant un poids critique suffisant pour constituer une base de consommation qui puisse permettre l'installation d'entreprises industrielles productrices de biens de consommation (et plus tard d'industries plus élaborées) dans des conditions de viabilité économique suffisante. Le but donc est de créer progressivement une demande élargie : i) pour les biens agricoles transformés (gari, farine de maïs...), ii) les biens industriels de consommation finale (vélo moteurs, produits du plastique, matériels de cuisine..., produits chimiques), iii) les biens industriels de consommation intermédiaire légers et plus tard lourds (outillages, pièces détachées, moyens de transport).

Un marché intérieur suffisamment large permettra ainsi de conférer à l'économie nationale un poids suffisant pour en faire le Centre de la croissance économique.

b) *En ce qui concerne le concept de croissance auto-entretenue*

Il n'y a pas de développement économique sans une reproduction élargie de la base matérielle de la Communauté ; la croissance signifie d'abord accroissement toujours plus grand de la production des biens avant de signifier leur mise à la disposition du consommateur, et, par conséquent croissance de la capacité productive du pays et non seulement du produit national. La croissance de la capacité productive implique que le pays soit en mesure de dégager chaque année un surplus réel et monétaire qui soit

capable de générer une partie appréciable de moyens qui permettent d'élargir l'appareil de production nationale, l'économie béninoise sera une économie auto-entretenue.

2.2. Les schémas directeurs

Une stratégie de développement autocentré et auto-entretenu s'articule par conséquent autour de deux principes d'actions :

i) Création d'une demande intérieure suffisante.

ii) Création d'un surplus suffisant mobilisable à des fins de formation de capital.

Ces deux principes ne se présentent pas en des termes contradictoires ; leur mise en œuvre dans un cadre adéquat dégagera des effets qui permettront un renforcement réciproque de la réalisation des deux principes.

a) *La création d'une demande élargie* signifie la création d'un marché National, or 83 % de la populaton vit dans l'agriculture, la mise en œuvre du principe de demande élargie signifie par conséquent qu'il faut donner aux masses paysannes un pouvoir d'achat suffisant.

Nous retrouvons là la doctrine des besoins essentiels : la croissance passe par (a besoin dirons-nous) des besoins essentiels des populations. Les besoins essentiels constitueraient la demande intérieure dont a besoin la dynamique de croissance autocentrée si tant est que les masses paysannes disposaient d'un revenu monétaire disponible pour être utilisé sur le *marché.*

b) *La génération* régulière dans le temps d'un *surplus suffisant* se réalise dans les secteurs limités. Une analyse structurelle des conditions de fonctionnement des différents secteurs de l'économie nationale indique que :

i) Le secteur industriel ne génère pour l'instant et ne génèrera pas dans un futur prévisible de surplus mobilisable.

ii) Le secteur du commerce dégage des excédents d'exploitation importants mais la quasi-totalité des fonds sont utilisés à des dépenses de consommation somptuaires et de démonstration ou à des investissements improductifs.

iii) L'extérieur (transit trans-État) génère des revenus nets importants mais ils sont mobilisés pour l'État dans leur quasi-totalité pour le financement de dépenses publiques notamment les traitements de fonctionnaires.

iv) Le secteur agricole génère un surplus global positif mais limité. Cependant les conditions de production, l'exploitation d'une très faible partie des terres arables, la forte thésaurisation matérielle et monétaire qui y existe indique que le secteur recèle des potentialités importantes de création de surplus.

Ainsi le champ de génération d'un fonds d'accumulation est l'agriculture. *Le secteur agricole apparaît — objectivement comme le champ principal de réalisation du processus de développement que le Bénin entend démarrer, c'est-à-dire création d'une base de consommation et génération de fonds d'accumulation.*

3. Le cadre de politique économique : la mobilisation et l'affectation des surplus

3.1. La notion de mobilisation du surplus implique une attitude volontariste et active de l'État pour capter tout ou partie du surplus et de l'affecter à des emplois préalablement décidés. La mobilisation implique une planification de l'effort du développement.

Les surplus sectoriels sont mobilisés pour constituer un fonds national.

Ce fonds national est réaffecté essentiellement à des fonds de consommation publique (Budget de Fonctionnement) et d'investissement, selon un ordre de choix prioritaire qui expriment la stratégie politique. C'est l'idée que l'on retrouvera derrière l'intention de planification au Bénin. La mobilisation au niveau national du surplus permet de réaliser une allocation optimale des ressources à des fins de croissance de la capacité productive et de satisfaction des besoins sociaux. Les techniques de mobilisation sont nombreuses elles se ramènent à une intervention

— par l'impôt,
— les prix,
— le crédit

ainsi qu'à une mobilisation du surtravail dans d'autres secteurs.

3.2. L'application du principe de la mobilisation au niveau national s'est traduite au Bénin par une politique de prix bas des produits agricoles de manière à assurer le transfert de surplus vers les autres secteurs notamment le secteur de l'industrie agro-industrielle et de l'Administration. Il apparaît à l'évidence que c'était une erreur, l'analyse montre que le surplus effectivement mobilisable dans le secteur agricole est négligeable et la mobilisation réalise un transfert au bénéfice de la dépense publique ou d'opérations ponctuelles d'infrastructure. La croissance ne peut démarrer que si le surplus atteint un niveau significatif qui transféré, assure une rupture de la situation de reproduction stable existante.

Si la politique actuelle se maintenait, cela signifierait la poursuite de la stagnation de l'économie. En effet :

i) Le surplus en provenance de l'extérieur (Transit) est entièrement mobilisé par l'État qui l'utilise pour le financement des dépenses courantes des Administrations, la défense nationale, la formation et la création d'une infrastructure administrative minimale. Autrement dit, le surplus est entièrement utilisé à des fins de consommation publique ; il n'en reste rien pour la création de capital.

ii) Le surplus généré dans le secteur « Commerce » est utilisé essentiellement à des fins de consommation ; la part du surplus *mobilisable* est

faible, elle se réalise essentiellement sous la forme d'impôt. Là encore il y a simplement un détournement de la consommation privée en faveur de la consommation publique.

iii) Le surplus généré dans le secteur agricole est faible, et se réalise sous forme de thésaurisation, toute tentative de mobilisation se traduit par une baisse de la part de la production destinée à la commercialisation. Le produit est stocké et écoulé sur le marché parallèle. On assiste à un assèchement de la part du surplus mobilisable, avant que ne soit résolu le problème de l'actualisation du surplus potentiel.

3.3 On se trouve devant cette situation où il faut :

1° Au préalable poser les conditions d'une actualisation du surplus potentiel dans le secteur agricole.

2° Parallèlement créer les conditions d'une mobilisation du surplus actualisé.

Cela signifie en termes opérationnels que dans le terme court et moyen aucune mobilisation du surplus ne doit être tentée. Il faut créer le surplus et le laisser croître en autorisant son utilisation dans le secteur même. Cela répond à la question de mobilisation du surplus.

3.4. Étant donné les conclusions auxquelles nous sommes parvenus, nous reprenons la question de la mobilisation à titre de référence. En effet, s'il n'existe pas de surplus, il n'y a pas lieu de poser le problème de son affectation. Cependant la question nous permet de poser la perspective de développement à long terme. Nous pensons que si un surplus s'actualisait dans le secteur agricole par l'intervention d'un système du prix favorable, il faut le situer dans le secteur agricole, c'est-à-dire le laisser se réaliser dans le secteur en favorisant son utilisation à des fins productives. *Le but, en effet est de créer un secteur de consommation élargi, base d'une croissance autocentrée.*

Mais une telle décision de principe présuppose et donc oriente vers un objectif de production qui utilisera le 2e terme de l'alternative : Option en faveur du développement des cultures industrielles (nécessairement exportables : coton, produits du palmier, café) — Option en faveur du développement des cultures vivrières (éventuellement exportables).

On peut trouver autant d'arguments pour justifier l'une ou l'autre option. Le principe stratégique, « créer une base de consommation large permettant un développement autocentré » mènera cependant l'option dans le développement des cultures vivrières, dans le cadre d'une maximisation du surplus. Ce n'est donc pas seulement l'autosuffisance alimentaire qui est visée mais la réalisation d'une vaste production excédentaire destinée à la commercialisation sur le marché national.

A terme donc, la stratégie se trouve précisée de la manière suivante : *Dans une vision de développement à long terme, le but recherché est la création d'une base de consommation élargie. Cela implique qu'une fois le surplus créé dans le secteur agricole, il sera mobilisé par des mesures indirectes de manière à être utilisé à des fins de croissance élargie de la production vivrière commercialisable.*

4. Le Modèle institutionnel et les mécanismes économiques

A la prise du pouvoir en 1972, le but déclaré du pouvoir politique était la récupération de l'économie nationale par le Bénin, ceci par la réduction de l'extraversion et du dualisme. Les documents officiels font une distinction entre *l'extraversion* qui est une situation où les décisions de croissance économique sont en réalité prises dans des centres extérieurs du pays et *l'ouverture* où le pays choisit les conditions de ses relations économiques internationales.

4.1. Le Modèle institutionnel

Pour la réduction d'une telle situation, la stratégie adoptée s'inspirait d'un modèle qui avait fait ses preuves dans d'autres pays : la prise en main par l'État de tous les rouages essentiels de l'économie nationale à savoir : maîtrise des structures de l'échange international, nationalisation des institutions monétaires des prix des moyens de production. Étant donné l'incapacité ou le refus de ceux qui détenaient le capital, les possédants nationaux essentiellement commerçants et les entreprises étrangères engagées dans l'exploitation des ressources nationales, d'assurer la responsabilité de la croissance, l'État *se devait* d'intervenir directement dans l'activité économique, aussi bien au niveau de la production que de l'approvisionnement et de la commercialisation, créant ainsi de toutes pièces un appareil de gestion qui devait faire son apprentissage.

4.2. Les résultats

L'expérience des dix dernières années a montré que l'intervention de l'État a été dans l'ensemble positive. Elle a permis : i) de recenser les problèmes existants et les obstacles à la croissance, et d'en connaître la mesure ; ii) d'assurer le maintien du pouvoir d'achat des masses populaires les plus déshéritées.

Mais l'expérience a prouvé que l'intervention de l'État ne pouvait vraiment aboutir que si des moyens conséquents étaient mobilisés et si un grand nombre de cadres formés et expérimentés étaient disponibles, le Bénin n'a ni l'un ni l'autre en abondance suffisante. La gestion de grandes organisations nécessite non seulement l'engagement des cadres gestionnaires, mais aussi de l'expérience et une formation adéquate, le Bénin en manque cruellement. Enfin, le succès d'une politique économique interventionniste implique une économie relativement formée où une base solide de production existe, le Bénin est un carrefour objectivement ouvert aux pays voisins sur le plan culturel et économique. Cela explique pourquoi le modèle de gestion étatique n'a pas produit les effets attendus.

4.3. La nécessaire réappréciation du modèle

Les conditions objectives que connaît le Bénin, que nous mentionnons ci-dessus appellent un réexamen de l'intervention de l'État.

— L'intervention de l'État doit être réappréciée quant à ses domaines d'intervention et à son organisation. Le secteur public doit être restructuré de manière à essayer de faire une utilisation maximale des compétences et des moyens existants. Cette conclusion a connu un début de mise en œuvre en avril 1982 et doit se continuer.

— Il est nécessaire de faire appel à toutes les forces vives de la Nation pour intervenir dans le développement de la capacité productive. Parallèlement aux actions propres de l'État, les possédants nationaux sont invités à participer à l'effort de développement national.

Il est nécessaire de faire appel à l'investissement étranger désireux de développer les ressources nationales du Bénin, à condition que soit incorporée de la valeur ajoutée nationale dans toute la mesure des moyens qu'offre le pays.

Le développement national doit se réaliser dans le cadre d'un plan qui établit des objectifs réalistes basés sur une analyse du développement historique de l'appareil de production et qui dégagent les intentions de développement du gouvernement sur le plan sectoriel.

Le développement de l'Économie Nationale se fera dans un cadre d'échange où l'État n'intervient que pour bloquer les effets adverses de la conjoncture et pour élargir les goulots d'étranglement qui s'opposent à la dynamique de l'économie nationale. Le rôle de l'État sera essentiellement d'orientation et de contrôle.

5. Le prolongement de la stratégie interne : L'organisation des relations internationales

5.1. De tous les points de vue, le Bénin est partie d'un ensemble régional plus vaste ; la culture, le facteur ethnique, l'histoire, tout pousse au renforcement des liens avec les pays voisins de la Région. Du point de vue économique, le Bénin est un espace de petite dimension ; la proximité du Nigeria et la création d'une entité économique, la Communauté Économique des États de l'Afrique de l'Ouest (C. E. D. E. A. O.) procure de ce point de vue au Bénin des atouts non négligeables.

5.2. Le processus d'élargissement du marché implique une séquence précise : revenus consommateurs accrus / développement de la demande notamment vivrière / développement de l'offre vivrière / accroissement des revenus agricoles / développement de la demande de produits industriels / développement de l'offre industrielle nationale.

Dans l'immédiat le processus ne saurait être amorcé car rien ne permet un accroissement du revenu moyen intérieur. L'accès à un marché extérieur aura le même effet qu'un accroissement immédiat de la demande intérieure. De ce point de vue la proximité du Nigeria permet d'amorcer le processus d'élargissement du marché dans un court délai. Le Nigeria est le pays le plus peuplé du Continent Africain, certaines villes imposantes nigérianes dont la capitale, Lagos, sont dans un rayon de 100 km des frontières béninoises, la croissance démographique de ces villes gonflées par l'exode

rural massif laisse entrevoir une demande de plus en plus importante de denrées alimentaires. Pour le Bénin, se créent ainsi des débouchés pour les excédents de la production agricole.

Ce raisonnement peut être tenu pour d'autres pays voisins dont la balance alimentaire est déficitaire. *Le Bénin peut raisonnablement faire une option sérieuse pour l'exportation de la production vivrière.*La concrétisation du choix opérationnel de dévelopement accéléré de la production vivrière peut permettre au Bénin de jouer le rôle de fournisseur de produits alimentaires pour la région. L'adoption du Plan d'Action de Lagos et son application donne une garantie et une sécurité suffisante au Bénin.

5.3. Le développement de plus en plus complexe de l'économie nigériane constitue un facteur amplificateur à moyen et long terme des phénomènes d'échelle pour les unités industrielles béninoises. Le marché national opposera toujours des limites sérieuses au déclenchement d'un phénomène d'industrialisation généralisé et la création d'une industrie avancée ; l'existence de liens économiques de coopération *institutionalisée* sur un plan bilatéral ou dans le cadre plus large de la CEDEAO apporte un élargissement de ces limites.

De la même manière, la proximité du Nigeria mais surtout l'existence d'une communauté Économique offre des possibilités de développement viable à des unités de sous-traitance et de fabrication de pièces détachées.

La création d'une mini-aciérie au Bénin, considérée dans cette perspective, devient une entreprise également viable.

V. LE CONTENU OPÉRATIONNEL DE LA STRATÉGIE

La stratégie du développement ainsi définie quant à ses principes de base, le champ d'action étant ainsi précisé, les éléments opérationnels de cette stratégie s'explicitent ainsi :

1. Le développement étant croissance de la base matérielle, ce sont les actions de production matérielle qui seront favorisées.

2. Le but étant l'élargissement de la capacité d'accumulation interne. Ce sont les actions qui permettront d'améliorer la productivité dans le secteur agricole ou d'étendre la superficie exploitée qui seront entreprises en priorité.

3. Le but étant la création d'un marché intérieur et son élargissement ; le développement des cultures vivrières (igname, manioc, maïs, sorgho) sera favorisé en priorité.

4. La réalisation d'un surplus agricole sera commercialisée dans le pays ou sera exportée par des circuits officiels ou plutôt officialisés vers les pays voisins, notamment le Nigeria.

5. Le revenu net ainsi réalisé ne sera pas annexé par l'État pour être transféré vers d'autres secteur de l'économie nationale (notamment l'industrie) il sera laissé à la disposition des producteurs agricoles.

6. Étant donné le comportement du paysan béninois, cet excédent de revenus risque d'être utilisé à des dépenses de consommation de démonstration (cérémonies et autres manifestations socio-culturelles), des moyens d'animation et réglementaires doivent être mis en place pour inciter le paysan à réinvestir et ou à utiliser à des fins de création d'équipements socio-éducatifs locaux une partie de l'excédent réalisé. L'incitation se réalisera dans le cadre de la commune dont le rôle mobilisateur sera renforcé.

7. Le développement du secteur industriel se devra d'abord d'assurer un élargissement de débouchés du secteur agricole, de favoriser ensuite le relèvement de la productivité du secteur agricole. Il mettra des produits agricoles transformés à la disposition des consommateurs et des moyens de production à la disposition des agriculteurs.

8. Afin d'amorcer un début d'application du principe de croissance auto-entretenu, les unités de constructions métalliques, mécaniques et électriques seront favorisées :

— afin de permettre un appui aux entreprises de transformation sous forme d'activité d'entretien, de fabrication de pièces détachées ;

— afin d'apporter un appui à la production agricole en lui procurant des moyens de production mécaniques, en permettant la réparation et la fourniture rapides des pièces détachées pour le matériel mécanique (et motorisé).

9. Afin de permettre le fonctionnement des unités industrielles et d'assurer le relèvement important de la productivité dans les campagnes, la production et la distribution de l'énergie doivent être accrues. Afin d'assurer une autonomie partielle du pays sur le plan de l'énergie qui est actuellement importée dans sa quasi-totalité, des unités de production d'électricité doivent être progressivement construites.

10. L'élargissement du marché implique la création généralisée de dessertes rurales, la réfection ou la construction de routes favorisant le désenclavement de régions fertiles dont le produit peut ainsi facilement être relevé dans des propositions importantes.

11. L'activité commerciale joue un rôle socio-économique crucial et peut être génératrice de valeur, l'État béninois en effet tire une large part de ses ressources de l'activité de transit. S'agissant de commercialisation (et d'exportation), un système étatisé n'offre pas la flexibilité voulue, et les résultats des Sociétés publiques existant au Bénin ne semblent pas garantir l'efficacité indispensable. Un groupement de coopératives d'agriculteurs pourrait représenter une bien meilleure solution, mais il n'apparaît pas que le mouvement coopératif béninois puisse atteindre avant longtemps la technicité et le dynamisme nécessaires. En définitive, c'est l'initiative privée qui devrait assurer parallèlement aux organes de l'État la commercialisation et l'exportation des produits vivriers, en disposant des capacités requises non seulement pour la collecte, le stockage et le transport, mais aussi les études de marché et une politique commerciale active, notamment à l'extérieur.

12. Du fait de sa position géographique, le Bénin assure l'approvisionnement et les exportations du Niger, de la Haute-Volta, et même du Mali. La fonction de transit est hautement rémunératrice, elle est génératrice d'importants cash-flows. Ces ressources pouraient être améliorées si certains travaux d'infrastructures étaient réalisés, notamment l'équipement du port du Cotonou, la réfection et/ou le revêtement des principaux axes routiers Sud-Nord.

COTONOU, Le 20.01.1983
Pr. Hamid M. TEMMAR

Une expérience d'auto-développement d'un village au Sénégal : Ronkh

Hugues PUEL
Chargé de conférences à l'Université de Lyon II.
Chargé de recherches à Économie et Humanisme.

Cette monographie a été réalisée en 1978 dans le cadre d'une action thématique programmée du C. N. R. S. concernant les *facteurs d'unification et les facteurs de diversification des modes de vie dans le monde contemporain*[1]. Elle s'attache à un vieux village du Sénégal, Ronkh, dont les habitants affirment qu'il existe depuis plus de 600 ans. Il est actuellement peuplé de 1 400 habitants. Il y a eu 73 naissances en 1977 et 50 en 1976, ce qui fait une moyenne de 4 naissances pour 100 habitants.

Ronkh est situé au bord du fleuve Sénégal qui constitue la frontière avec la République Islamique de Mauritanie. Nous sommes ici aux marches de l'Afrique Noire et du Maghreb. Tous les habitants appartiennent à l'ethnie Wolof : ce sont les Wolofs du Walo qui constituent une grande famille d'autant plus qu'ils pratiquent l'endogamie. Comme tous les Wolofs du Walo, les habitants de Ronkh sont musulmans. Un Islam pieux et fervent anime la population qui est partagée en trois sectes : les Oadria, les Mourides, les Tidianes. Les différences entre les sectes tiennent essentiellement, semble-t-il, aux modalités de récitation du chapelet enseignées par les marabouts.

Ronkh appartient à la zone du Delta constituée par une boucle du Sénégal avec Rosso et le lac de Guiers à l'Est et Saint Louis à l'Ouest (voir carte). Au premier regard, le visiteur est frappé par l'ampleur de l'espace dénudé et par les ouvrages d'irrigation.

J'ai vécu une semaine à Ronkh, du 2 au 8 janvier 1978, en situation d'observateur participant. J'étais accueilli par les deux femmes d'Abdoulaye Diop, le leader du mouvement de Ronkh et j'ai partagé, autant que je l'ai pu la vie du village, les repas, le thé, les parties de belote, les réunions de la communauté, les travaux des champs, les palabres, la prière. Je ne comprends pas le wolof, mais de nombreux membres de la communauté peuvent communiquer en français, en particulier les responsables, les anciens combattants (une cinquantaine d'hommes de Ronkh sont revenus de la guerre de 1940 sur les cent qui y sont partis !), les jeunes qui sont scolarisés en français.

Avant de me lancer dans l'analyse et l'évaluation de l'expérience de Ronkh et du mouvement lancé par le foyer des jeunes, je tiens à remercier de tout cœur la population de ce village. La chaleur de l'accueil, la cohésion de la communauté, le sens de la fraternité, des rapports humains sous le signe de la tendresse m'ont vivement impressionné et touché. Cette semaine à Ronkh a été pour moi une expérience humaine riche dont je veux témoigner reconnaissance à ceux et à celles qui m'ont permis de la vivre. Cette sympathie à l'égard du mouvement de Ronkh n'altérera pas, je le pense, mes facultés critiques.

J'organise ma communication autour des quatre idées suivantes qui sont autant des jugements qui résultent de l'analyse et de l'évaluation effectuée sur place que des questions en vue d'un approfondissement ultérieur de la recherche :

1. Un environnement dégradé et menacé ;
2. Un mouvement de paysans animé par un intellectuel ;
3. La conquête incertaine de l'autonomie économique ;
4. Une synthèse remarquable mais fragile de tradition et de modernité.

1. Un environnement dégradé et menacé

Ronkh est situé dans la zone du Delta dont l'aménagement est mené par une société de l'État, la S. A. E. D. (Société d'aménagement et d'exploitation des terres du Delta). Après quelques informations sur cet aménagement du Delta, j'en soulignerai les conséquences écologiques et évoquerai les projets en cours qui risquent de bouleverser plus profondément encore l'environnement de la région.

1.1. Le Delta, c'est l'ensemble des eaux et des terres qui forment l'embouchure du fleuve Sénégal lorsqu'il rejoint l'Océan Atlantique (voir carte). Le volume des eaux charriées par le fleuve varie fortement pendant l'année. Chaque année une crue plus ou moins grande recouvre la région du Delta d'une nappe d'eau douce plus ou moins étendue. Lors de la décrue les poches retiennent une partie de l'eau dans des petits lacs qui se vident peu à peu. Au moment des basses eaux, c'est l'eau salée de la mer qui remonte le fleuve et fait remonter le sel dans les eaux souterraines.

Le delta apparaît donc comme une région avec beaucoup de terres et beaucoup d'eau. En principe, c'est donc une région du Sahel où la sécheresse peut être vaincue. Mais c'est le volume des eaux du fleuve et donc le volume des pluies tombées sur le bassin du fleuve qui s'étend en Guinée, au Mali, en Mauritanie et au Sénégal qui commande l'étendue de la surface des terres utilisables à la décrue. Il y a toujours le risque pour les cultivateurs qu'une année il y ait très peu de pluies, ce qui est le cas pour la campagne 1977-78, et donc très peu de terres non salées cultivables. Existe aussi le risque de grandes crues qui dévastent tout.

1.2. Le village le Ronkh est construit en terre sur une petite élévation qui borde le fleuve. Quand les eaux de crue inondent le Delta, Ronkh est à peu près entièrement entouré d'eau. Il est alors relié à la terre non inondée par une digue.

Pour obtenir une plus grande régularité du volume d'eau utilisable sur des sols point trop salés, il faut maîtriser le mieux possible l'étendue de la vitesse de la décrue et empêcher l'eau salée de venir envahir le Delta lorsque l'eau douce est épuisée. Dans ce but, une digue de 70 km de long a été édifiée le long du fleuve. Des portes sur la digue permettent de vider ou de remplir des cuvettes de 100 ha, 500 ha, 1 000 ha et même plus sur lesquelles on peut alors cultiver du riz, des légumes, du fourrage, de la tomate en pleine saison sèche.

Aujourd'hui les paysans du Delta disposent donc de trois types de culture :

1.2.1. Sur les terres qui ne sont pas inondables, des cultures de pluies ;

1.2.2. Sur les terres inondables, des cultures de décrue : on plante dans l'eau et on espère que l'eau mettra plus de 60 jours à s'en aller, permettant ainsi à la plante de fructifier ;

1.2.3. Sur les terres de « casiers aménagés », des cultures irriguées, c'est-à-dire celles auxquelles, aux moments voulus, on peut apporter de l'eau douce par des systèmes de canaux. Quand tout sera aménagé, ces casiers couvriront 30 000 ha.

1.3. Pour réaliser ces aménagements, l'État Sénégalais a créé en 1965 la S. A. E. D. C'est une société d'État dépendant uniquement du gouvernement et souffrant des inerties administratives et de l'irresponsabilité caractéristique des organismes administratifs dans de nombreux pays du Tiers Monde. Ces objectifs sont les suivants :

1.3.1. Aménager les 30 000 ha au rythme de 3 000 ha par an ;

1.3.2. Les mettre à la disposition des paysans organisés en coopératives selon des contrats-types ;

1.3.3. Peupler le Delta pour avoir la force de travail nécessaire et donc freiner l'exode rural (et la croissance anarchique de la ville de Saint-Louis et surtout de Dakar).

1.3.4. Encadrer la population dans tous les domaines ;

1.3.5. Combler le déficit vivrier du peuple.

La S. A. E. D. encadre actuellement 24 000 paysans groupés en 50 coopératives. Les rapports conflictuels avec la S. A. E. D. seront au cœur du mouvement des jeunes de Ronkh.

1.4. Tous les aménagements n'ont pas été sans conséquences écologiques.

Notons les principaux :

1.4.1. Dans le Delta, la terre est bonne quoique très argileuse. L'irrigation qui est parfois faite avec l'eau salée qui est remontée de l'embouchure du fleuve anéantit les récoltes. Nous verrons à Ronkh l'irrégularité de la production de riz et de tomate.

1.4.2. L'aménagement des terres par la S. A. E. D. a été médiocre et souvent défectueux. A Ronkh, beaucoup d'espoir est mis dans un aménagement de qualité de 300 ha que l'U. S. A. I. D. pourrait financer à partir

de 1979 et qui permettrait un doublement ou un triplement des rendements par rapport à ceux obtenus sur les casiers médiocrement aménagés par la S. A. E. D. En fait cet aménagement ne sera pas fait. Le village en assurera la moitié par ses propres moyens et refusera l'aide américaine pour le motif qu'elle ne pourrait s'adresser directement à lui mais devrait passer par des organismes étatiques et administratifs à l'égard desquels le village cherche précisément à acquérir davantage d'indépendance.

1.4.3. Le visiteur est frappé par les plaques de sel qui recouvrent la terre çà et là, par la désertification, par la poussière et le vent.

1.4.4. Le pompage de l'eau dans les marigots nécessaire à l'alimentation des canaux d'irrigation a réduit les possibilités de pêche tandis que le poisson se raréfiait dans le fleuve. A Ronkh se procurer du poisson devient de plus en plus difficile car les pêcheurs de Saint-Louis utilisent des filets à mailles de plus en plus étroites. C'est pourtant là pour les habitants la principale source de protéine animale dans une région où l'élevage est devenu difficile.

1.4.5. Autrefois terre de nomadisme, le Delta aménagé rend difficile le pâturage des troupeaux. Cela provoque des conflits incessants entre les villageois de Ronkh et les Peuhls nomades. Ces derniers font parfois paître leurs chèvres et leurs brebis dans les pâturages aménagés, voire dans les champs de riz des villageois, ce qui peut aller jusqu'à provoquer des incidents sanglants entre bergers et paysans.

1.5. Le bouleversement écologique de la région n'est pas terminé. Un barrage est projeté sur le Sénégal près de la ville de Saint-Louis dont l'objectif est officiellement d'empêcher les remontées de sel. Ceci serait normalement bénéfique pour le Delta. Mais tout dépend des modalités de réalisation, l'eau douce pouvant être utilisée plus pour l'alimentation de la ville de Saint-Louis que pour l'irrigation du Delta. D'autre part de grands travaux peuvent être déviés de leur objectif, la production d'électricité pourrait par exemple avoir la priorité sur le filtrage de l'eau salée. Le cas du barrage du Selingue en construction au Mali sur le Sankaréni, un affluent du Niger, illustre actuellement ce détournement d'objectif : conçu au départ pour l'irrigation de la région, il est devenu essentiellement un projet de production électrique négligeant les conséquences agricoles et écologiques de sa réalisation et les possibilités de polyculture.

Autre projet et de plus grande ampleur, le barrage du Manantali sur le Sénégal qui associe la Mauritanie, le Mali et le Sénégal. Sa réalisation est encore douteuse car son financement n'est pas encore totalement trouvé mais il suspend sur le Delta et sur Ronkh en particulier une véritable épée de Damoclès car il peut noyer une partie de la région, le village de Ronkh étant obligé alors de se reconstruire ailleurs. Les responsables du village se donnent jusqu'à 1986 pour juger des conséquences réelles du barrage du Manantali et suspendent en attendant toute construction importante et tout plan d'amélioration de l'habitat dans le village.

2. Un mouvement de paysans animé par un intellectuel

Pour retracer l'expérience de Ronkh, je commencerai par faire un rapide historique du mouvement, puis étudierai le mythe mobilisateur nommé ici « le projet », enfin je ferai une photographie du mouvement à travers l'analyse du contenu du grand livre du projet des jeunes.

2.1. C'est en 1963 que le foyer des jeunes de Ronkh a été créé. Il avait comme objectifs :

2.1.1. D'accroître le revenu des membres du foyer en particulier et des villageois en général ;

2.1.2. D'améliorer le niveau de vie dans le village par la mise en place des infrastructures socio-culturelles ;

2.1.3. D'empêcher ou au moins de freiner l'exode rural des jeunes du village. Laissons la parole à Abdoulaye Diop le principal animateur du foyer des jeunes de Ronkh pour en raconter l'origine :

« A partir de plusieurs associations de classe d'âge traditionnelle. Les jeunes de Ronkh se regroupent en association culturelle et éducative dénommée foyer des Jeunes et de la culture de Ronkh. En 1963 donc, en juin précisément, l'association regroupait déjà les volontaires de chaque classe d'âge qui ont compris dès les premiers jours le but et l'objectif au foyer. Mais des aînés doutant de l'avenir du foyer contestaient et quelques-uns pervertissaient l'existence du mouvement. »

« La patience, le temps, les résultats nous ont permis de gagner le terrain et la confiance de notre village. Le foyer dépasse en 1967 les problèmes de sa construction et obtient le 25 avril 1967 un récépissé n° 2330 signé du ministre de l'Intérieur du Sénégal, confirmant son existence légale. Un petit champ collectif de riz et des travaux collectifs organisés ont maintenu l'équilibre financier du foyer. »

« En 1970, nous avons obtenu la participation effective et le soutien de nos parents et ennemis contestataires. Les conflits de génération ont disparu et la coordination devenait plus facile pour tous responsables et fondateurs. La confiance instaurée était alors réciproque, la collaboration était l'une des plus franches et la participation responsable voyait le jour. »[(2)]

2.2. La sécheresse de 1973 va marquer un tournant dans l'expérience de Ronkh. La pluie a été beaucoup plus réduite que les autres années. Le Sénégal n'a pu grossir suffisamment pour permettre la répartition de crue annuelle à plusieurs endroits. Ceci a considérablement handicapé les cultures de décrue. La rareté des pluies a également réduit la récolte. Il en est résulté un très fort déficit de la production alimentaire et une détérioration des sols.

Jusque-là le Foyer a essentiellement des activités culturelles (théâtre) et sportives (football et lutte), sauf les quelques activités économiques qui ont permis la construction du Foyer. Au début de 1973, le foyer comprend environ 200 jeunes inscrits, dont une partie vit à Dakar, à Saint-Louis et et ailleurs. Beaucoup d'entre-eux sont mariés et pères de famille car on se

marie très jeune à Ronkh. Cette année-là Abdoulaye Diop qui avait 22 ans finissait à Dakar ses études d'instituteur. Il recevait maintes demandes de secours de ses parents et ne pouvait rien faire. Ses études achevées, il démissionne et refuse de signer ses 10 ans d'engagement au service de l'État. Il décide de devenir paysan comme les gens de son village natal et avec quelques jeunes de Ronkh, il conçoit le projet de cultiver de façon collective et autonome des terres dans les casiers aménagés par la S. A. E. D. Dans un premier temps, la S. A. E. D. a refusé de confier des terres aux jeunes. Ceux-ci vont alors creuser eux-mêmes avec leurs bras et sans l'aide des machines de la S. A. E. D. un canal de 30 mètres pour irriguer des terres. Stupéfaite, la direction de la S. A. E. D. a donné des terres au foyer des jeunes pour qu'ils puissent lancer sur un champ collectif la culture des tomates.

Laissons encore la parole à Abdoulaye Diop :

« Certains paysans avaient, avant, une parcelle dans la S. A. E. D. Mais c'était une forme de travail que nous n'aimions pas. Nous nous sommes levés contre cela, à partir d'une analyse faite par les jeunes du foyer que j'animais comme instituteur.

« On a vu la coopérative S. A. E. D. comme imposée, avec les remboursements décidés de l'extérieur des paysans, dont on n'avait pas l'explication. Si on demandait, le vulgarisateur se fâchait. On a enquêté, on a vu qu'il y avait des injustices. On a expliqué à tout le village ce que nous avions vu, par exemple, qu'on faisait rembourser plus de travaux mécaniques qu'il n'en avait vraiment été faits. On a tout mesuré, puis on a fait rapport à tous. Les vieux ont dit : " les jeunes ont raison ". Et ils ont aidé les jeunes pour commencer la tomate »[2.]

En 1973, le foyer des jeunes, association culturelle, est devenu une entreprise économique. Qu'est-ce qui a rendu possible cette mutation ? Trois raisons :

2.2.1. *Le retour au village d'un émigré intellectuel.* Voici ce que dit Abdoulaye Diop lui-même de cette décision :

« Le ressort, c'était le désir des jeunes de travailler, de participer durant les vacances. Pour ma part, je voulais aller plus loin. Je suis né à Ronkh. J'ai fait des études, instituteur : mais je n'ai pas voulu signer mon engagement décennal de fonctionnaire pour pouvoir m'engager, avec les jeunes, pour lutter contre l'exploitation, les dettes, le départ des jeunes. J'ai préféré vivre la situation avec tous, pour tenter de redresser le village et de partager leur travail, leur revenu. »

2.2.2. *L'acquisition de terres.* Comme nous l'avons vu, cela ne fut pas facile, car la S. A. E. D. ne voulait pas confier à des jeunes des terres irriguées. Des terres non irriguées furent néanmoins obtenues grâce à l'appui des parents des jeunes qui disposaient de terre dans les groupements de la S. A. E. D.

2.2.3. *Le courage des jeunes* qui ont creusé à la pelle et à la pioche 320 mètres de canal forçant ainsi la décision de la direction de la S. A. E. D. qui voyant une telle résolution ont aidé le mouvement des jeunes.

2.3. A partir de ce moment, le projet des Jeunes devient une entreprise économique dont l'histoire révèle les vicissitudes et les succès.

2.3.1. Campagne 1972-73

Le riz a échoué en raison de la sécheresse aggravée du fait que la seule motopompe est tombée en panne au moment crucial.

2.3.2. Campagne 1973-74

Bonne campagne avec des rendements élevés, 2 tonnes à l'hectare pour le riz, 40 tonnes à l'hectare pour les tomates. En mars 1974, les jeunes du foyer poussent un cri de triomphe. Ils écrivent : « Actuellement, nous sommes en période de récolte et nos résultats nous ont fait oublier nos peines et notre compte d'exploitation de juillet 1974 sera le témoin des progrès et la bonne réputation de notre mouvement. »

2.3.3. Campagne 1974-75

Elle est marquée par le fait que la récolte de riz s'est faite sur 135 ha seulement alors que 185 ha ont été cultivés. Ceci est dû à un mauvais aménagement des terrains. Si on calcule le rendement sur 135 ha et non sur 185 on constate que le rendement demeure de 2 tonnes à l'ha comme l'année précédente. Les tomates ont échoué à cause d'une erreur de traitement qui n'a pas permis de supprimer une maladie.

2.3.4. Campagne 1975-76

Elle n'a pas été un succès pour le riz en raison d'un mauvais aménagement : 100 ha n'ont pas été disponibles. Sur les 214 ha restants, une récolte de 400 tonnes était prévue. A cause des rats, la récolte réelle se chiffre à 50 tonnes, ce qui correspond à un taux de sinistre de 80 pour cent. Pour tout le périmètre aménagé du Delta soit 9 316 ha, le taux de sinistre calculé par la S. A. E. D. en février 1976 se situe entre 70 et 80 pour cent. Les tomates ont été elles aussi attaquées par les rats et ont souffert des maladies.

2.3.5. Campagne 1976-77

Elle est marquée par une bonne réussite pour le riz puisqu'on retrouve le rendement de 2 tonnes à l'ha, normal pour ce type de terres d'irrigation primaire. Pour les tomates, si la production baisse, le rendement augmente quelque peu (13,6 tonnes à l'ha).

2.3.6. Campagne 1977-78

Avec le retour de la sécheresse les perspectives sont mauvaises surtout pour le riz. Les jeunes ne se découragent pas pour autant et sous le leadership d'Abdoulaye Diop lancent de nouveaux projets. Une exploitation

piscicole commence ces jours-ci. Un troupeau de moutons possédés par un certain nombre de familles de Ronkh est gardé collectivement par deux bergers peuhls. Un projet d'extension d'élevage de poulets, de bovins et d'ovins est en préparation. Face à l'incertitude des récoltes due à une écologie défavorable, la stratégie économique d'Abdoulaye Diop et de son équipe est celle d'une diversification croissante des productions susceptible d'améliorer le niveau alimentaire du fait de l'auto-consommation et d'élever le revenu des paysans grâce à la répartition des risques sur plusieurs spéculations agro-pastorales.

Depuis lors la situation s'est améliorée surtout du point de vue de la pisciculture, de l'aviculture et de l'élevage, mais la campagne 1981-82 a été désastreuse avec une récolte de 50 % de ce qui était attendu sur les terres de la S. A. E. D. et de 10 % seulement sur les terres du Projet.

2.4. Un mythe mobilisateur : le Projet

Lorsqu'on écoute Abdoulaye Diop, un mot revient sans cesse dans sa bouche : le Projet. Qu'est-ce que le Projet ?

Le Projet apparaît comme ce qui anime le foyer de jeunes de Ronkh et lui a permis de passer des seules activités culturelles, sportives et sociales à l'organisation des travaux d'un champ collectif qui permet d'améliorer le revenu des paysans et de freiner l'exode rural, c'est-à-dire d'assurer le développement du village.

Pour être admis comme membre du Projet, il faut être originaire de Ronkh et accepter le règlement intérieur et le statut du foyer. Il n'y a pas de limite d'âge. Le nombre des membres est actuellement de 406 dont 164 hommes et 242 femmes.

Le Projet est organisé de la façon suivante : une *assemblée générale* constitue l'organe souverain : elle est composée d'une section masculine et d'une section féminine. Chaque section se réunit avec les responsables. *Le secrétariat permanent* est composé d'un secrétaire général et de neuf responsables des commissions spécialisées, rattachées au secrétariat. Ce sont ces commissions qui sont les organes d'exécution. Les neuf commissions sont les suivantes :

2.4.1. *Commission du personnel :* elle affecte des membres dans les autres commissions et dans les équipes de travail ; elle sanctionne le comportement des travailleurs (pointage, admission, révocation) ; elle convoque les réunions de discussion et d'information et les dirige ; elle fixe les dépenses et les ordonne ; elle signe des procès verbaux et fait respecter les décisions de l'assemblée.

2.4.2. *Commission technique :* elle est responsable de l'exploitation : aménagement des terres, méthodes de culture, semence, engrais.

2.4.3. *Commission commerciale :* elle est responsable de la commercialisation et de l'écoulement des produits (récoltes, transport, recherche les clients, signature des papiers de livraison).

2.4.4. *Commission financière :* recettes et dépenses, bilan des campagnes, opérations financières, récupération des cotisations, signature des comptes bancaires et postaux.

2.4.5. *Commission de gardiennage :* elle est responsable de la surveillance des biens et utilise pour cela des membres âgés.

2.4.6. *Commission d'organisation :* elle répartit les tâches dans les assemblées et les groupes ; elle organise les récoltes et les travaux des femmes, elle fixe les heures de rendez-vous et sanctionne les retards par des amendes.

2.4.7. *Commission sociale :* elle s'occupe des affaires sociales et des cérémonies religieuses en liaison avec les marabouts.

2.4.8. *Commission de l'équipement :* elle est chargée de l'entretien de l'équipement.

2.4.9. *Commission de l'information :* informations et rapports.

La Direction est composée d'un directeur général et d'un directeur adjoint. Elle est responsable du Projet dans sa conception, son exécution et son évaluation. Elle est assistée par le secrétariat permanent.

Les équipes : les membres masculins du Projet sont répartis en 7 équipes qui sont dirigées par des chefs d'équipe et qui sont responsables de l'exécution du programme préalablement défini en réunions hebdomadaires par la Direction, le secrétariat, les responsables de commissions et les chefs d'équipe.

Les différentes équipes travaillent chacune un jour par semaine, pendant toute l'année. Si besoin est, la fréquence est augmentée et chaque équipe travaille deux ou trois jours par semaine. Les récoltes et les gros travaux mobilisent tous les membres du Projet sous forme de *rassemblements.* Les membres ont droit à un congé d'un mois par an.

Cette organisation qui a été définie dès le début du Projet n'a subi que des modifications de détail. Dans une note de 1973, Abdoulaye Diop, qui décrit cette organisation, écrit : « Ce système élémentaire est à adopter et à réformer au fur et à mesure que les exigences nous l'imposeront. La division écrite du travail est une théorie que propose le directeur ; elle est rejetée, ou adoptée, ou amendée par l'assemblée. Nous sommes jeunes dans notre jeune méthode de travail, mais nos activités convergent dans le sens réel de la réussite et de l'honneur. Il y aura des conflits de compétence qui nous affronteront mais notre commun vouloir dispose de la grande force de nous réunir. L'idée du Projet est née mais il faut la continuer, sans quoi nos efforts sont nuls. » En 1978, on peut dire que ce système d'organisation a bien résisté à l'épreuve du temps. Les lignes de Abdoulaye Diop sont significatives : au-delà d'une organisation, le Projet est un mythe mobilisateur qui exprime le vouloir vivre ensemble d'une communauté dans la conquête d'une vie toujours meilleure matériellement et spirituellement. Qu'il s'agisse d'un problème économique (l'irrigation de nouvelles terres, par exemple), d'un problème social (le choix des matrones par les femmes du village), d'un problème culturel (la pièce de théâtre à jouer), la référence au Projet servira de critère de jugement. Le conseil des responsables est composé de ceux qui ont le plus fortement intériorisé le Projet.

2.5. Analyse de contenu du grand livre du Projet

Dans un grand livre sont consignés les comptes rendus des assemblées générales et des réunions des responsables. J'ai pu lire tous les comptes rendus faits du 7 novembre 1975 à fin septembre 1977, soit environ 300 grandes pages. J'ai essayé de repérer les principaux thèmes traités et d'esquisser l'image du leader qui se dégage de la lecture des comptes rendus.

2.5.1. Les thèmes

Ils sont au nombre de 6.

2.5.1.1. *L'entretien du capital d'exploitation :* les lots de terre, le parc des machines, les semences, les engrais, les rats.

2.5.1.2. *L'organisation du travail :* les rassemblements et les équipes de jour.

2.5.1.3. *Les événements sociaux et religieux* qui affectent les conditions de la production : les permissions d'absence à l'occasion des deuils, des baptêmes et des fêtes.

2.5.1.4. Les conditions de la reproduction sociale : la coopérative de consommation, l'école, le dispensaire, les matrones.

2.5.1.5. Les conflits de personne : ils se règlent selon la procédure suivante :

2.5.1.5.1. Établissement de la plainte par écrit.

2.5.1.5.2. Décision du jour du jugement.

2.5.1.5.3. Report du jour du jugement (on temporise).

2.5.1.5.4. Jugement de condamnation ou d'acquittement.

2.5.1.5.5. En cas de contestations, il y a appel du juge au conseil des responsables, puis à l'assemblée générale.

2.5.1.5.6. Si la condamnation est confirmée, l'assemblée pardonne.

2.5.1.6. Les vœux et les messages des visiteurs.

2.5.2. L'image du leader

Quatre images de force décroissante se dégagent des interventions du leader Abdoulaye Diop, telles qu'elles sont transcrites dans le grand livre du Projet.

2.5.2.1. L'entrepreneur

Il dit « maintenant, il faut faire du poulet », « on va expérimenter la filature du coton ».

2.5.2.2. Le diplomate

Il voyage, il a des contacts extérieurs, il reçoit les visiteurs et leur présente la communauté. Il reçoit les vœux, les messages officiels.

2.5.2.3. Le pédagogue

Il critique les jeunes diplômés qui ne respectent pas les anciens. Il reproche aux femmes de ne pas revendiquer ce qui leur revient. Il critique les femmes qui rient et disent n'importe quoi quand il y a des visiteurs.

2.5.2.4. L'arbitrage

Il intervient dans les conflits personnels difficiles et dans les débats collectifs en rappelant les exigences du Projet.

3. La conquête incertaine de l'autonomie économique

Pour l'évaluation économique, nous disposons de l'étude PECTA (3). C'est un intéressant document dont nous utilisons les chiffres en les corrigeant et en les complétant parfois à l'aide des responsables de l'expérience de Ronkh et qui a pour mérite de montrer la bonne rentabilité financière du Projet des jeunes. Nous lui ferons cependant deux critiques : il ne souligne pas suffisamment qu'outre le Projet, la vie économique à Ronkh comprend deux autres éléments : le champ traditionnel et le champ coopératif ; il ne pose que la question de rentabilité financière et pas celle plus fondamentale de l'autonomie économique. Compte tenu de ces critiques, notre évaluation se fera en quatre points :

— les incertitudes de la production compensées par une diversification croissante des activités,

— la politique des rémunérations,

— les trois dimensions de la vie économique de Ronkh,

— les investissements, l'aide extérieure et l'objectif d'autonomie économique.

3.1. Les incertitudes de la production compensées par une diversification croissante des activités

Les incertitudes de la production sont déjà apparues clairement dans l'historique des campagnes et dans la lecture du tableau 1. En 1972-73, c'est la sécheresse ; en 1975-76, ce sont les rats ; en 1977-78, c'est de nouveau la sécheresse. On constate de grandes variations dans les surfaces cultivées, dans les productions et dans les rendements et cela aussi bien pour le riz que pour les tomates.

Si en janvier 1978, Abdoulaye Diop peut écrire dans son deuxième rapport trimestriel de la campagne 1977-78 que « la campagne 1977-78 avec une telle sécheresse sera une des meilleures campagnes échouées », c'est qu'avec ténacité, des efforts de diversification sont menés à bien. Nous les avons déjà notés : exploitation piscicole qui commence ce mois-ci, élevage intensif de poulets qui doit faire l'objet d'un chantier école au printemps en collaboration avec d'autres villages du walo, constitution d'un troupeau collectif de bovins et d'ovins avant l'été.

Cette stratégie économique vise à consolider les moyens d'existence des paysans aussi bien par le jeu de l'autoconsommation que par la distribution d'un certain revenu monétaire. Grâce au troupeau d'ovins déjà existants, aucune famille de Ronkh l'an passé n'a eu à acheter de mouton pour la fête religieuse, ce qui constituait jusque-là la principale dépense monétaire de l'année. Au-delà des vicissitudes de sa réalisation, le Projet se traduit par une amélioration certaine du niveau de vie du village.

3.2. « Une rémunération modeste de nos nombreuses préoccupations »

C'est ainsi qu'Abdoulaye Diop justifie l'octroi de primes aux responsables du Projet. Cela nous donne l'occasion de donner quelques informations sur le système de rémunération.

Le principe retenu pour les rémunérations du travail est « salaire égal pour travail égal ». Les résultats nets sont donc distribués entre les membres. On considère que l'effort des femmes ne représente qu'un cinquième de l'effort des hommes et par conséquent les femmes reçoivent une rémunération qui est 1/5 de celle des hommes. (En 1981, ce pourcentage a été remonté à hauteur de 1/2).

Les montants versés en fin de campagne à chacun des membres ont été les suivants en F. CFA :

	Hommes	Femmes
Campagne 1972-73	8 000	1 600
Campagne 1973-74	50 000	10 000
Campagne 1974-75	50 000	10 000
Campagne 1975-76	50 000	10 000

A partir de la campagne 1975-76, a été adopté un système de primes et de pourcentage de responsabilité qui consiste en une rémunération, exprimée en pourcentage du revenu net pour ceux qui consacrent plus de temps au Projet que les membres ordinaires et qui ont une certaine responsabilité. Les primes compensent la perte de revenu dû au moindre temps consacré au champ traditionnel et au champ coopératif.

Un système de pourcentage a été retenu dans le souci d'éviter le salariat, ainsi la prime reste fonction de l'effort propre. Le revenu net sur lequel les pourcentages se rapportent est calculé ainsi : du *revenu brut*, c'est-à-dire le total des recettes, on déduit d'abord les frais de fonctionnement, les remboursements des dettes, les amortissements, etc. donc tous les coûts, ensuite on déduit une réserve pour la prochaine campagne. Sur le revenu qui reste, on applique les pourcentages de responsabilité, et ce qui reste est distribué parmi tous les membres, y compris les responsables, comme leur rémunération de travail.

Voici les différents pourcentages de ces primes.

Responsables	Pourcentage du revenu net
1 Directeur + 3 secrétaires	5,00
1 Directeur adjoint	1,00
1 Agent commercial	0,75
1 Agent personnel	0,75
1 Adjoint exploitation riz	0,50
1 Adjoint exploitation tomates	0,50
1 Trésorier général	0,50
1 Mécanicien véhicules	0,40
1 Mécanicien pompes	0,40
1 Comptable principal	0,40
1 Chef gardiennage	0,30
1 Chef station de pompage	0,30
1 Comptable-adjoint dépenses	0,20
1 Comptable-adjoint recettes	0,20
1 Dépensier	0,20
9 Pompistes	0,15 chacun
	12,75 %

En plus, les responsables du transport sont payés par une indemnité fixe mensuelle.

1 Conducteur tracteur..........................10 000 F C. F. A. par mois
2 Conducteurs-adjoints ....5 000 F C. F. A. par mois chacun
2 Chauffeurs de camion..........................7 500 F C. F. A. par mois chacun
1 Convoyeur..5 000 F C. F. A. par mois

Ajoutons que du revenu net du projet, 2,5 % sont destinés au fonctionnement du foyer qui est l'organe principal pour les réalisations sociales. En plus du foyer, a été créée au niveau du village une coopérative de consommation dont les gestionnaires sont élus. C'est la seule boutique du village. Les prix y sont identiques à ceux de Dakar. Le chiffre d'affaires y atteint 1 500 000 F C. F. A. Les membres du projet peuvent y contracter des dettes qui ensuite seront prélevées sur leurs rémunérations de travail. La boutique est ouverte toute la journée et jusque tard dans la soirée et constitue un lieu social très animé.

3.3. La vie économique à Ronkh : un carquois à trois flèches

La première flèche, c'est sans nul doute le projet. C'est elle qui va le plus loin. Non que les performances économiques soient exceptionnelles. Elles sont au contraire modestes et fragiles. Mais elles sont porteuses d'espérance. Elles procèdent d'un mythe mobilisateur. Elles traduisent un authentique mouvement collectif animé d'un grand esprit d'entreprise. Néanmoins, on ne peut juger de la vie économique de Ronkh en ignorant qu'il y a deux autres flèches.

La seconde flèche, c'est le champ traditionnel. Chaque famille de Ronkh a reçu par héritage un petit lopin sur lequel elle cultive quelques légumes et quelques céréales. De 0,40 ha en moyenne pour les familles de Ronkh,

il est généralement situé près d'un marigot, ce qui permet de l'arroser pendant la saison sèche. Ce champ traditionnel est, semble-t-il, d'un bon rendement et constitue un minimum de sécurité, et un apport d'un peu de variété dans la nourriture à base de riz. Avec l'aide du président de la commission du personnel et du directeur-adjoint du projet, nous avons tenté d'établir le compte d'un champ traditionnel, non pas moyen (il est plus grand que la moyenne) mais représentatif : surface du champ : 0,80 ha : en F C. F. A.

Coût des inputs :	
Semences patate (0,30 ha)	5 000
Semences niébé (3 kg)	200
Semences manioc (0,25 ha)	7 500
Semences pastèques	100
Semences citronnelle	100
Semences courges	100
Travail irrigation 18 jours de 2 h	3 600
Labour 15 jours de 5 h	7 500
Semis 35 jours de 5 h	17 500
Récolte 30 jours de 5 h	15 000
	56 600
Valeur des produits :	
Patate 2 tonnes à 35 F	70 000
Niébé 120 kg à 100 F	12 000
Manioc 2 tonnes et demie à 30 F	87 500
Citronnelle, melons, pastèques	10 000
	179 500

Cela donne un très bon rendement financier. Mon impression cependant est que le coût est sous-évalué. En effet, nous avons dû renoncer à évaluer l'amortissement de la terre. D'autre part le temps de travail est sous-évalué : seul est compté le travail du chef de famille alors que les autres membres de la famille participent au champ traditionnel. Par ailleurs, l'intensité du travail est plus grande sur le champ traditionel. Le travail sur le champ collectif est beaucoup plus « poreux ».

Enfin nous avons pris comme valeur de l'heure de travail, le S. M. A. G. sénégalais soit environ 100 F C. F. A. (2 F français). Outre ce bas prix du travail, la culture du champ traditionnel suppose une certaine qualification dont ne tient pas compte le S. M. A. G. qui est la rémunération du manœuvre. La suggestion du directeur-adjoint, chef de l'exploitation, de compter l'heure de travail à 50 F C. F. A. sous prétexte que c'est sur cette base qu'est établie l'amende versée par les paysans membres du projet qui sont défaillants pour une journée de travail me confirme dans l'idée que les paysans sous-estiment la valeur de leur travail, ce que toute la structure des économies du Tiers Monde et de l'économie mondiale les incitent à faire. Si ces remarques sont exactes, elles amènent a réévaluer la rentabilité relative du projet par rapport à celle du champ traditionnel.

La troisième flèche, c'est le champ coopératif. Elle ne va pas loin. La S. A. E. D. affecte à chaque actif du village de Ronkh un champ de 0,90 ha.

Le paysan doit y semer ce que lui dit la S. A. E. D. Il doit désherber, surveiller la poussée, récolter. S'il n'y a pas de récolte, le paysan n'aura rien. S'il y a une récolte, elle va à la S. A. E. D. pour payer les investissements faits par elle en aménagement de la terre, en semences et en engrais, mais le paysan peut, au passage, prélever pour son autoconsommation. Officiellement, il s'agit d'une coopérative, en fait le paysan est encadré et mis en tutelle. Rien n'est fait pour l'intéresser aux résultats. Le véritable esprit coopératif se trouve du côté du projet qui exprime, lui, un authentique mouvement paysan et une recherche d'autonomie à l'égard de l'administration. Le rendement à l'ha et la rentabilité financière semblent ici faibles, mais je n'ai pas pu encore obtenir de chiffres.

3.4. Les investissements, l'aide extérieure et l'objectif d'autonomie économique

Les jeunes de Ronkh savent compter sur leurs propres forces. Ils en ont fait la preuve au début de leur mouvement. Ils continuent à la faire tous les jours. Mais face à un environnement particulièrement difficile, l'esprit pratique et entreprenant de leur leader les a entraîné vers la recherche de l'aide extérieure. Celle-ci n'a pas été négligeable comme le montre le tableau 2. Elle sera sans doute plus forte encore à l'avenir. Pendant mon séjour, j'ai assisté à une visite des responsables de l'U. S. A. I. D., qui se préparaient à financer 300 ha d'irrigation tertiaire à partir de 1979. Le calcul des responsables du projet est le suivant : avec les nouveaux hectares bien irrigués nous consolidons le projet ; en effet nous pourrons avoir un ha en moyenne par membre du projet, ce qui n'est pas le cas actuellement, et nous pourrons admettre la soixantaine de candidats de Ronkh qui souhaitent revenir au village. Nous pourrons multiplier par trois le rendement des terres, améliorer notre revenu et accroître nos possibilités d'autofinancement. Mais des techniques culturales plus perfectionnées alourdissent les investissements nécessaires. N'y a-t-il pas le risque d'une dépendance croissante ? Comme mentionné plus haut, la réalisation sera faite à 50 %, mais sans aide, avec les propres forces du village. La question reste ouverte néanmoins et les amis du village de Ronkh la pose aux responsables du projet. La logique de la dépendance est forte. L'attitude de l'administration est remarquable d'ambiguïté. Au sommet, ce sont les éloges et les encouragements pour « ces jeunes admirables qui sont tous un exemple » (parole d'un haut responsable de la S. A. E. D.). A la base, c'est l'encadrement tatillon et les entraves de toute nature. Prenons l'exemple de la tomate. Elle se récolte au terme d'un dur labeur qui comprend l'irrigation et l'aménagement avec des drainages correcteurs rendus nécessaires par le mauvais travail de la S. A. E. D., le semis, le traitement, le démarrage des plants, le repiquage des plants — avec de l'eau et de la boue jusqu'aux genoux —, la récolte. La plus grande partie de la production doit aller à la S. O. C. A. S., une usine de jus de tomate à capitaux privés, mais qui est intégrée dans les plans de la S. A. E. D. qui s'est engagée à lui fournir la matière première. Les tomates sont achetées

par la S. O. C. A. S. 15 F C. F. A. le kilo (soit 30 centimes français), alors que sur le marché de Dakar, elle se vend souvent plus de 100 F et ne descend jamais au-dessous de 28 F.

Le système fonctionne comme s'il s'agissait de permettre au projet de survivre sans jamais atteindre l'autonomie. Les sources d'autofinancement et d'accumulation sont ainsi taries. Les bonnes années ne sont faites que pour rembourser les dettes contractées les mauvaises années. Comme le disait Abdoulaye Diop dans son discours du 1er juillet 1977 en accueillant le Premier Ministre du Sénégal : « Si les années de bonne récolte la production est faite pour rembourser les mauvaises années de récolte, toutes les années deviennent mauvaises. »

Comment parvenir à l'autonomie ? Dans le cas des tomates, l'autonomie supposerait la mise à la disposition du projet de tracteurs permettant de produire les tomates au bon moment pour sa commercialisation, et de camions pour la vente rapide sur le marché de Saint-Louis et de Dakar d'une denrée périssable en deux jours. Ainsi pourrait sauter, sur ce point, le carcan de la S. A. E. D. Mais celle-ci est indispensable pour d'autres travaux.

Le pari des responsables du projet est qu'une fois dotés d'un espace suffisant en terres bien irriguées, du parc de machines indispensables, la marge d'autofinancement donnera à la communauté les moyens de son accumulation. Selon Abdoulaye Diop, le but pourrait être atteint en 1986. L'aide importante de l'U. S. A. I. D. — encouragée par le sérieux des résultats déjà obtenus —, permettra-t-elle au projet de réussir cette accumulation primitive qu'empêche tout le mécanisme d'exploitation dont sont victimes les paysans du Tiers Monde ? Si la réponse est positive, elle n'aura pas valeur universelle.

4. Une synthèse remarquable mais fragile de tradition et de modernité.

L'expérience de Ronkh est incontestablement une synthèse remarquable de tradition et de modernité. Ce genre de synthèse, toujours difficile, est nécessairement fragile. Nous l'illustrerons sur quatre points : le rapport des générations, la place des femmes, le rôle de l'Islam, la pratique de la démocratie.

4.1. Le rapport des générations

Comme nous l'avons vu, le foyer des jeunes de Ronkh s'est appuyé sur une institution traditionnelle : la fraternité d'âge.

Cette institution existe un peu partout en Afrique. Chez les Bambaras et les Malinkés, elle est connue sous le nom de « ton », ce qui veut dire association[(4)]. Ces fraternités d'âge regroupent les jeunes de 15 à 35 ans. Elles jouent le rôle de société d'entraide pour ses propres membres, mais aussi d'aides aux personnes âgées, aux malades, à tous ceux qui ont besoin d'être secourus. Parfois des champs leur sont affectés et elles ont ainsi une activité économique qui va de pair avec des activités de culture, de loisir et d'entraide. Le caractère démocratique de ces associations de jeunes

corrige la structure hiérarchique du village. Elles aident au rapport des générations car cette reconnaissance de l'autonomie des jeunes ne va pas sans une acceptation et une surveillance des anciens.

A Ronkh, le Foyer des Jeunes s'est constitué à partir de la fraternité d'âge mais, elle a provoqué un conflit avec les anciens car les jeunes filles y étaient admises à égalité avec les garçons. Le Foyer a dû conquérir la confiance des anciens ; d'abord par le sérieux de leurs mœurs, les activités culturelles ne donnant nul prétexte à la licence comme le soupçonnaient les anciens ; ensuite grâce à la reconnaissance officielle après quelques années par le Ministère de la jeunesse et des sports ; enfin par leur action économique et leur enquête sur les abus de la S. A. E. D. La confiance des anciens une fois conquise la cohésion du village a été exceptionnelle. « Il est difficile d'avoir la confiance des siens, dit Abdoulaye Diop, mais une fois qu'on l'a, elle ne se dément pas. »

4.2. La place des femmes

Nous venons de voir que la question de la femme s'est déjà posée dans le rapport des générations. Nous avons déjà vu que les femmes ont leur rôle dans le Projet. Elles se réunissent régulièrement avec le conseil des responsables. J'ai pu constater que dans une assemblée de 150 femmes, plus d'une douzaine n'hésitent pas à prendre la parole et à s'exprimer parfois avec force et véhémence, mais tous les responsables sont des hommes et la valeur de la contribution des femmes à la réalisation économique du Projet est estimée à un cinquième de celle des hommes, inégalité partiellement corrigée par la suite.

La division sexuelle du travail, les femmes assumant toutes les tâches ménagères, ne fait officiellement, semble-t-il l'objet d'aucune mise en question. Cela durera-t-il indéfiniment ? La réponse est évidemment négative.

4.3. Le rôle de l'Islam

Incontestablement, les représentants de l'Islam, les marabouts, ont partagé sinon animé l'opposition des anciens à la constitution du Foyer des Jeunes. Une fois cette opposition anéantie de la manière susdite, on peut dire que l'Islam joue un rôle positif de ciment de la communauté. Celle-ci est fervente et l'observateur sensible à la dimension religieuse de l'existence est touché par le spectacle de ces jeunes hommes qui se tournent vers La Mecque et font les inclinations rituelles avant d'entrer dans le champ pour récolter le riz ou repiquer les tomates. Mais tel responsable qui a été en France a rencontré des jeunes qui ne croyaient pas en Dieu et ce fut un choc pour lui. La modernité apporte avec elle la question de l'athéisme comme la nuée de l'orage. Pour le moment ce village où l'on ne boit jamais d'alcool et où bien peu se permettent de fumer parfois une cigarette, où la pratique religieuse est intense, a l'austérité et la ferveur d'un monastère.

Récemment l'école coranique du village a été réformée pour intégrer l'enseignement de la lecture et du calcul et renforcer ainsi la scolarisation concomitante assurée par l'école moderne.

4.4. La pratique de la démocratie

La démocratie à Ronkh n'est pas un vain mot. Elle s'enracine dans le sens africain de la palabre. J'ai personnellement assisté à une discussion provoquée par un problème de matrones qui a mobilisé presque sans discontinuer de 3 heures de l'après-midi à 11 heures du soir le conseil des responsables, Directeur compris.

A Ronkh tout fait l'objet de discussions et d'échanges et les responsables consacrent à l'information, à la discussion et à la solution des conflits une énergie peu commune. Les débats loin de porter uniquement sur les aspects économiques du Projet concernent toutes les dimensions de la vie collective. Il s'agit vraiment de vivre ensemble dans la communauté.

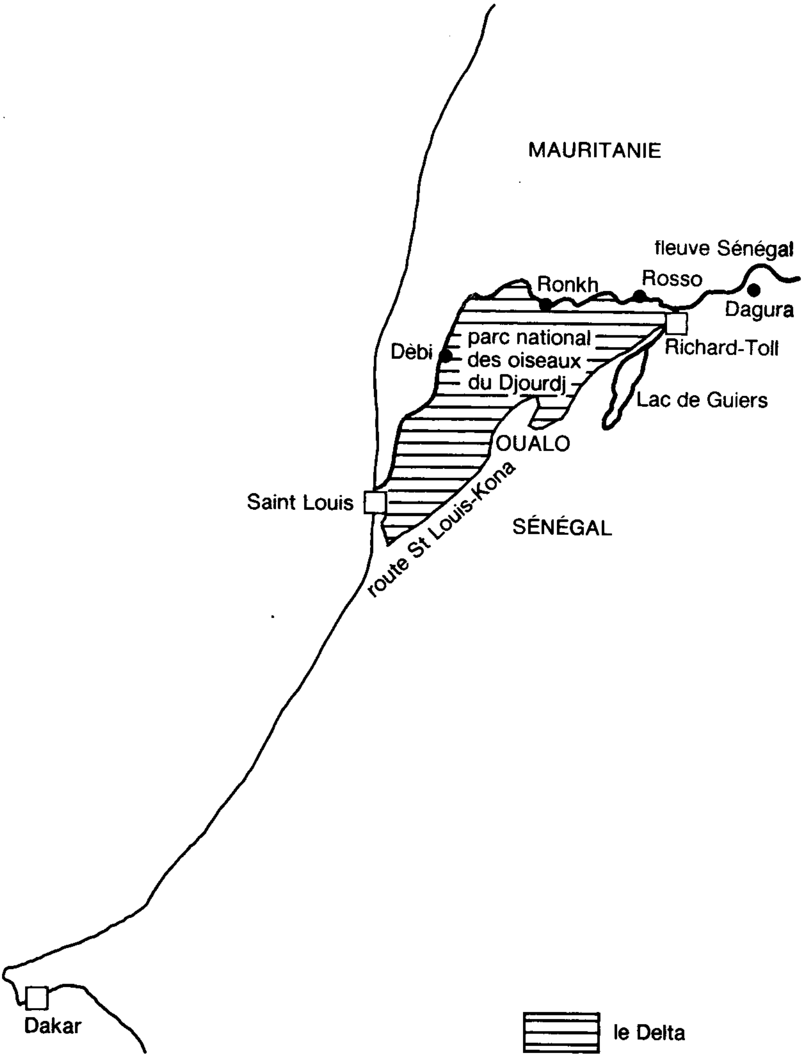
Au plan national, le village est presque totalement acquis à Senghor. Tout le monde est informé des débats politiques par les transistors qui sont nombreux dans le village. Les habitants voient venir avec scepticisme et humour les élections de février. Cela ne changera rien, disent-ils, mais l'important, c'est que nous puissions nous exprimer. Depuis lors, Abdoulaye Diop a été amené à prendre les responsabilités politiques dans le cadre des jeunesses socialistes de Dagura.

Conclusion

L'expérience de Ronkh est remarquable à bien des égards et nous avons souligné tous les aspects positifs. Elle est actuellement affectée par une triple incertitude, celle de l'avenir écologique de la région, celle de la recherche difficile de l'autonomie économique, celle du maintien de la cohésion sociale du village.

Deux caractères nous paraissent conférer à l'expérience de Ronkh un aspect particulier non aisément généralisable : d'abord la valeur humaine exceptionnelle du leader et de l'équipe d'animation qui préside à ce mouvement. Ensuite, le volume des aides reçues grâce à l'esprit d'entreprise et le savoir faire d'Abdoulaye Diop qui jouit désormais d'un important crédit au niveau national et d'amitiés internationales. Pourtant le mouvement de Ronkh ne veut pas se replier sur sa particularité. Abdoulaye Diop préside « l'Amicale économique, culturelle et sportive des Foyers de Jeunes du walo ». Une vingtaine de Foyers de Jeunes des villages de la région imités de celui de Ronkh s'y regroupent. L'exemple de Ronkh est contagieux. Des réalisations communes se mettent en place.

Cette monographie nous paraît intéressante du point de vue des politiques de développement :
— elle montre les contraintes auxquelles sont affrontées les communautés villageoises ;
— elle témoigne des remarquables capacités d'autodéveloppement de ces communautés, lorsque des circonstances favorables sont remplies ;
— elle ne veut pas suggérer que l'industrialisation est une impasse, mais elle rappelle que le Tiers Monde ce sont d'abord des paysans.



Carte pour situer Ronkh et les pays Oualo

TABLEAU 1

PRODUCTION DE RIZ ET DE TOMATES

Campagnes	RIZ			TOMATES		
	Surfaces cultivées (ha)	Production (tonnes)	Rendement tonne/ha	Surfaces cultivées (ha)	Production (tonnes)	Rendement tonne/ha
1972-73	24	0	0	6	180	30,0
1973-74	55	113	2,0	19	774	40,7
1974-75	185	296	1,6	48	364	7,6
1975-76	314	42	0,13	54	500	9,2
1976-77	150	307	2,0	22	300	13,6
1977-78 (estimation)	150	60	0,4	20	300	15,0

Ces chiffres ont été établis à partir d'une discussion avec le chef d'exploitation et l'un des comptables sur la base des chiffres souvent différents donnés dans la brochure du C. E. S. A. O. et dans le rapport P. E. C. T. A.

TABLEAU 2 INVESTISSEMENTS RÉALISÉS (F. CFA courant)

Catégories	1972/73	1973/74	1974/75	1975/76	Sources de Financement
Équipement lourd					
Motopompe 1000 m^3/h				4 100 000	USAID
Motopompe 700 m^3/h		2 750 000			AFRICARE
Motopompe 300 m^3/h		990 000			Taxe régionale
Motopompe 300 m^3/h	630 000				Ministère Plan
Camionnette 404			500 000		Autofinancement
Décortiqueuse				519 000	Autofinancement
Tracteur				5 290 000	USAID
Camion				6 095 000	USAID
Moissonneuse-batteuse				1 725 000	USAID
Équipement léger					
Petit matériel	280 000			800 000	Taxe Reg/USAID
Pulvérisateur		12 500	12 500	12 500	Autofinancement
Pulvérisateur				295 000	Ambas. Américaine
Brouettes(15)				187 500	USAID
Houes et divers			32 000		Autofinancement
Aménagements					
Relevé topographique	700 000				SAED
Intervention bull grader	450 000	180 000	420 000	660 000	SAED
Investissements humains	300 000	330 000	360 000	450 000	Autofinancement
Études hydro-agricoles				4 700 000	USAID
Bâtiments					
Magasin			117 000		Autofinancement
Dall et cabine de pompage			99 000		Autofinancement
Foyer-siège général			570 000		Autofinancement
Réfection école, dispensaire			305 000		Autofinancement
Matériaux de construction				448 500	USAID
TOTAL	2 360 000	4 262 500	2 415 500	25 282 500	

Nota : La valeur des investissements humains pour les aménagements a été estimée à partir de l'alternative intervention par un bull ou grader qui coûterait 30 000 F/jour de 8 heures, le nombre de jours nécessaires était, respectivement de 10, 11, 12 et 15.

Le développement indépendant d'après les expériences de l'Égypte et de l'Algérie

Abdelkader TAIBOUNI
Chargé de Cours à l'Université d'Alger

A partir des années 1930, quelques pays du tiers-monde lancèrent leur industrialisation (Amérique Latine, Égypte...). Cette première industrialisation fut la conséquence des modifications intervenues dans le contexte international (crise des années 1929-30). Mais c'est surtout après la 2e guerre mondiale et à la suite de la décolonisation que de nombreux modèles de développement furent mis en pratique dans les pays nouvellement indépendants, mettant généralement l'accent sur la nécessité de réunir les moyens financiers, la technologie et les marchés pour l'industrialisation et la réalisation d'un développement accéléré.

Ces modèles diffèrent souvent par l'importance accordée à tel ou tel secteur de l'économie par rapport aux autres (agriculture d'abord, ou industrie ? industries légères ou industries lourdes ?...), par le marché (interne ou externe ?), par les agents de l'industrialisation (firmes étrangères, capitalistes nationaux, secteur public ?). Ainsi, par exemple, l'Amérique Latine optait dès les années 1930 pour la subtitution d'importations ; la Corée du Nord (à partir des années 50), à la suite du modèle soviétique, donna la priorité à l'industrie lourde pour mettre en place une industrie locale intégrée... La Chine de Mao Tsé Toung préférait « marcher sur les 2 jambes » (Agriculture et Industrie), etc., pendant que certains pays combinaient différents éléments de ces modèles pour tenir compte des conditions politiques, économiques et sociales locales ou régionales.

Ainsi l'Égypte après la révolution du 23 juillet 1952 et l'Algérie après l'indépendance en 1962 optèrent pour l'industrialisation effective dite « en profondeur » et pour un développement indépendant. Ce sont ces 2 expériences qui font l'objet de notre essai d'analyse. Il faut signaler que dans le cadre restreint de cette communication, il ne s'agira pas d'entreprendre une comparaison terme à terme des processus d'industrialisation et de leurs effets économiques et spatiaux dans les deux pays. Notre objet sera plus limité :

Constatant que si l'industrialisation des 2 pays a une réalité indéniable, il nous est apparu nécessaire d'abord d'en préciser les acteurs, les composants et les résultats, d'expliquer ensuite si la croissance du secteur

industriel constatée dans les 2 pays a conduit au renforcement de l'indépendance économique recherchée au départ par le projet politique, ou au contraire au maintien de la dépendance économique, avec « capitalisme dépendant », ou encore si la réalité n'était pas sensiblement plus complexe avec enchevêtrement d'éléments d'autonomie et d'éléments de dépendance.

I. LE DÉVELOPPEMENT INDÉPENDANT : INDÉPENDANCE ÉCONOMIQUE ET PROGRÈS SOCIAL (PAR LE SOCIALISME)

Le développement indépendant est défini dans la plupart des discours et des textes (discours du président Nasser, charte de la R. A. U. en mai 1961, programme de Tripoli [pour l'Algérie 1962], charte d'Alger [1964], etc.), comme visant à promouvoir :

1. L'indépendance économique(5), qui repose essentiellement sur la récupération des richesses naturelles(6), l'appropriation par la collectivité des grands moyens de production(7), l'équilibre des échanges extérieurs(8), la maîtrise de la technologie, la promotion et l'expansion d'un marché national(9).

Ainsi la recherche de l'indépendance économique suppose une action constante pour éviter toute emprise sous quelque forme que ce soit, du système impérialiste mondial sur la vie ou l'avenir du pays.

2. Progrès social et socialisme

Le développement est conçu comme un ensemble d'actions touchant à tous les aspects de la vie politique, économique, sociale et culturelle et visant la promotion de l'homme.

Les activités productives et en particulier l'agriculture et l'industrie, participent, en plus de leur mission de production, à la recherche de la promotion de l'homme : amélioration du niveau de vie et transformation du mode d'existence de masses auparavant colonisées et exploitées.

Considérant que l'entreprise capitaliste(10) est incompatible avec les impératifs *d'indépendance économique* et de *justice sociale*, la politique de développement indépendant opte donc pour la voie socialiste.

Les bases fondamentales du socialisme sont représentées par :

— L'appropriation collective des moyens de production : création d'un secteur public important et recul de la propriété privée. Les nationalisations et la redistribution des terres, nationalisateurs des mines, du commerce extérieur, des banques et sociétés d'assurance, etc., mettent dans les deux pays les leviers de commande de l'économie entre les mains de l'État (la R. A. U. dans les années 52-62, l'Algérie dans les années 62-71/73).

— La participation des travailleurs à la gestion qui vise à les élever au rang de producteurs responsables au lieu de simples salariés :

Réforme agraire en Égypte en 1952, lois « socialistes de la R. A. U. » (1951 et 1962)..., autogestion agricole et industrielle en Algérie en 1962, gestion socialiste de l'entreprise algérienne (1971), etc.

— « La répartition équitable du revenu national » pour empêcher que s'accentue l'inégalité des revenus, les disparités sociales et culturelles entre les différents groupes sociaux, les différentes régions du pays.

L'édification du socialisme implique donc en plus de la socialisation de moyens de production, la participation des travailleurs à la gestion de l'économie ainsi que l'engagement des masses dans la construction du socialisme[11].

Il faut enfin signaler que les 2 pays (R. A. U. et Algérie) font référence à un « socialisme conforme aux valeurs islamiques[12]. Sur la base de ces principes, on assista à la conduite d'une stratégie avec détermination des grands objectifs du développement.

II. LES MOYENS DU DÉVELOPPEMENT INDÉPENDANT

Pour réaliser les objectifs précédents, des moyens sont définis et inscrits dans les plans nationaux de développement des 2 pays.

1. Modernisation de l'agriculture

Dans le cadre de la stratégie d'indépendance économique, l'agriculture a pour mission d'assurer l'autosuffisance du pays pour les produits agricoles.

En outre, il est visé à travers la réforme agraire la liquidation de la grande propriété capitaliste et l'élimination de l'exploitation du paysan par la bourgeoisie foncière.

Un certain nombre de mesures étaient prévues dans les 2 pays pour le développement de l'agriculture et le progrès dans les campagnes :

— mesures organisationnelles du secteur socialiste,

— soutien aux secteurs privés après la suppression des grandes exploitations,

— développement de certaines cultures pour faire face aux besoins de consommation et en matières premières nécessaires aux diverses activités industrielles,

— extension de la superficie agricole utile (grâce à des travaux d'aménagement des terres...),

— etc.

Nous verrons plus loin les résultats obtenus, par la politique agricole et le décalage entre les objectifs fixes et les réalisations.

2. L'industrialisation

Pour donner un contenu réel à la notion d'indépendance économique, la R. A. U. puis l'Algérie ont refusé de s'en tenir aux filières et unités considérées comme correspondant à la vocation des pays sous-développés. Les 2 pays ont fondé leur politique sur une industrialisation globale et intensive.

L'objectif est de passer d'une économie aux structures rudimentaires fondées sur des activités à prédominance agricole à une économie diversifiée et complexe marquée par l'existence d'une industrie puissante, largement répandue et nécessitant l'exploitation de techniques complexes aussi bien pour la production que pour la gestion.

L'industrialisation intensive suppose :

— L'existence des industries de base. Celles-ci, en donnant les produits vitaux au fonctionnement de l'économie devaient assurer l'indépendance des industries nationales et, partant, l'indépendance économique : complexes sidérurgiques (Helouan en R. A. U., El Hadjar en Algérie...), industries mécaniques, etc.

— Le développement des industries légères pour faire face à la demande du marché en produits de consommation : textiles, habillement, cuir, bois, électroménager.

— La valorisation des exportations pour augmenter les recettes en devises et financer les importations de biens d'équipement au début de l'industrialisation.

— Le développement des techniques : les industries mécaniques et électriques, la transformation des produits sidérurgiques, la pétrochimie, visent, dans les 2 pays, à réduire la dépendance technologique à l'égard des pays industriels. Ceci essentiellement par le développement d'un engineering local afin de maîtriser la technologie (études, réalisation de projets, méthode de fabrication...) et le développement des moyens de réalisation nationaux (entreprises de travaux...).

3. La planification

Pour aller vers le développement indépendant et le Socialisme, il s'agissait de :

— de récupérer les richesses naturelles des pays

— de socialiser les moyens de production existants

— d'en créer de nouveaux par une politique d'industrialisation audacieuse, une modernisation de l'agriculture, la formation technique intensive...

Le plan est alors considéré comme le moyen le plus efficace pour réaliser les objectifs de développement et d'instauration du socialisme.

En R. A. U. la planification est considérée comme le seul moyen qui puisse garantir l'exploitation de toutes les ressources nationales, matérielles aussi bien que naturelles et humaines...[13].

De même en Algérie la planification s'affirme comme un instrument de direction et de démocratisation de l'économie et comme un moyen de répartition équitable des fruits et des charges du développement[14].

Finalement une telle conception du développement (indépendance économique, progrès social...) par le développement de la production et la transformation des structures sociales vise à créer les conditions nécessaires à la construction d'une économie nationale indépendante, intégrée et autocentrée intensifiant en son sein les relations intersectorielles et les échanges entre les branches.

4. Politique extérieure

Au niveau des relations internationales, la politique de développement indépendant préconise la recherche de l'indépendance vis-à-vis des deux grands blocs (Est et Ouest) et la pratique de non-alignement et du neutralisme positif (Réunion de Bandoeng en 1955, avec la participation des leaders du non-alignement : Tito, Nehru, Nasser...). De même la politique extérieure est caractérisée par un soutien actif aux mouvements de libération dans le monde.

En ce qui concerne la politique égyptienne soutient dès 52 aux mouvements de libération arabe (Maghreb, Yémen, Péninsule arabe...) et à l'Unité arabe (expérience de la R. A. U. : fusion Égypte - Syrie en 1958...).

III) UN ESSAI DE BILAN DE LA POLITIQUE DE DÉVELOPPEMENT INDÉPENDANT

Rappelons que le « développement indépendant » concerne pour l'Égypte R. A. U. la période Nasserienne 1952-1970[15], et pour l'Algérie la période qui va de l'indépendance à nos jours (1962-1983).

Ces périodes sont marquées pour chacun des 2 pays par un certain nombre de résultat dans les domaines politiques économique et social, résultat que nous allons essayer d'analyser pour les comparer aux objectifs fixés par la théorie.

1. L'industrialisation étatique

Les différentes options — industrialisation accélérée, socialisme et planification — impliquèrent nécessairement un rôle prépondérant du secteur public dans le développement économique et social des 2 pays.

En Égypte après l'agression de Suez en 1956, on assiste à la nationalisation des biens étrangers et à partir de 57-58 à la multiplication des investissements publics. Ces derniers représenteront à partir de 1960 environ 90 % du total des investissements.

En Algérie, dès l'indépendance en 1962, l'investissement public devient prépondérant dans beaucoup de secteurs de l'économie et essentiellement dans l'industrie.

Dans les 2 pays l'État est donc omniprésent dans tous les secteurs économiques : secteur primaire (y compris agriculture pour l'Algérie), industrie, commerce extérieur, commerce de gros, banques et assurances, transports, etc.

En Égypte le secteur public produisait en 1979, 90 % de la valeur ajoutée de l'industrie manufacturée et employait 80 % des travailleurs de l'industrie.

En Algérie le secteur public productif contrôle en 1982-83, 65 % de la valeur ajoutée nationale et emploie plus de 60 % de la main d'œuvre salariée.

Au niveau plus particulier de l'industrie l'investissement public est l'instrument fondamental du développement du secteur : l'industrie algérienne reçoit environ 50 % des investissements publics de la période 70-82. En R. A. U. près de 30 % de l'investissement total vont à l'industrie au cours de la période 53-70 (correspondant à la période de « développement indépendant »)

On assiste donc dans les 2 pays à une nette priorité en faveur du secteur industriel (priorité plus marquée en Algérie) : fonderies, aciéries, usines d'engrais, chimie, matériaux de construction...

Cette allocation privilégiée de l'investissement en faveur du secteur industriel a conduit à l'élévation de la part de l'industrie dans la P. I. B. En Égypte cette part passe de 15,3 % en 1952 à 25 % en 1970 ; en Algérie passage de 33 % en 1960 (à la veille de l'indépendance) à 55 % en 1981 (cf. *Tableaux en Annexe*).

La croissance de l'industrie à conduit notamment à un important mouvement de diversification de la production industrielle : biens de consommation, biens intermédiaires et quelques biens d'équipement (pour l'agriculture et les transports).

De ce fait dans les 2 pays le degré d'autosuffisance par la production locale a progressé pour de nombreux produits industriels : acier (centres de Helouan, d'Alexandrie, d'Abu Zaabel,... en Égypte ; complexe d'El Hadjar, nombreuses usines sidérurgiques en Algérie)[16], textiles-confection (l'Égypte est un grand exportateur de textiles), matériaux de construction (cimenteries, briqueterie,...), industries agro-alimentaires...

L'Algérie a développé sa production pétrolière et les usines de raffinages[17], l'Égypte a produit environ 10 millions de tonnes de pétrole brut en 1973, 27 millions en 79 et 32 millions en 80... Par ailleurs la croissance du secteur industriel a crée quelques 700 000 emplois en Algérie (dans le secteur public industriel) entre 1962 et 1982.

Mais l'efficacité de l'industrie doit être nuancée en raison d'un certain nombre de phénomènes négatifs :

— sous utilisation des capacités de production dans les 2 pays : en Algérie, « en 1982 le taux moyen d'utilisation des capacités installées reste encore inférieur à 70 % du fait, de la lenteur de la montée en production des installations nouvelles et de problèmes techniques, et d'environnement » ;

— faiblesse des industries de biens d'équipements (machines) au profit des industries de biens intermédiaires et de biens de consommation durables (électroménager, électronique grands public...), et manque de dynamisme pour les capacités nationales d'engineering (contrairement aux objectifs) : nécessité de l'assistance technique étrangère.

Faiblesse de l'industrie manufacturière en général contrairement à l'industrie extractive et au B. T. P. si la part de l'industrie dans la P. I. B. tourne autour de 30 % en Égypte et autour de 50 % en Algérie, la part de l'industrie manufacturièré dans l'industrie totale est relativement faible :

25 % en Égypte en 1980 et 11 % en Algérie la même année (cf. Annexes).

La faiblesse de l'industrie manufacturière est illustrée par l'emploi dans cette branche : 14 % de la population active en Algérie en 1980 et 12 % en Égypte.

Et par la structure des exportations : 98 % des exportations algériennes de 1980 sont représentées par les produits miniers et pétroliers et moins de 2 % par les produits manufacturés. En Égypte, l'industrie manufacturière est relativement plus développée : les produits primaires représentent cependant 73 % des exportations industrielles.

La faiblesse de ces pourcentages signale un processus assez général dans les pays en voie de développement : ce processus n'arrive pas à offrir du travail aux nombreuses populations en raison du caractère capitalistique des industries et de la faible productivité du secteur industriel.

Ce qui conduit à 2 sortes de dépendance :

1. La dépendance par l'exportation d'un ou de quelques produits primaires, au marché aléatoire.

2. La dépendance à travers l'émigration d'une partie de la population active : en 82 quelques 900 000 émigrés en Europe (dont 600 000 adultes), l'Égypte qui n'avait que 150 000 émigrés à la fin de la période Nasserienne (en 70-71) a vu l'émigration passer à 600 000 actifs en 76 (après la libération de l'émigration en 73) et à 1 million en 81 selon les dernières estimations.

Ainsi donc la dynamique du développement du secteur industriel reste très fortement dépendante de l'extérieur soit par l'importance des approvisionnements en consommations intermédiaires importées (intrants industriels, intrants agricoles ou miniers), soit du fait de la faiblesse d'un secteur national de biens d'équipement. Dans ces conditions toute croissance de la production industrielle entraîne un accroissement des importations (matières premières, demi-produits, machines...). Inversement tout blocage autoritaire des importations provoque un arrêt de la croissance industrielle.

A l'analyse on peut constater que l'efficacité limitée de la politique des investissements publics renvoie dans les 2 pays à la faiblesse de la planification.

En effet au niveau de leur élaboration, les plans algériens ou égyptiens sont réduits à des programmes pluriannuels d'investissements. D'ailleurs les organes de planification sont restés, dans les 2 pays, dépendants des projets élaborés par les Ministères sectoriels considérés comme seuls capables de maîtriser leur secteur respectif et donc de prévoir leur développement futur, on est donc en présence de politiques sectorielles qui posent un problème : manque de relations industrielles, difficulté des approvisionnements, dépendance à l'égard des importations, etc.

Au niveau de l'exécution de plan, on constate généralement de grands écarts entre prévisions et réalisations et le report des projets d'investissement d'un plan à un autre. Ce qui a entre autres, comme conséquence, la non réalisation des productions prévues.

2. Les faiblesses de l'agriculture

Contrairement aux objectifs fixés par la théorie du « développement indépendant », l'agriculture s'est relativement peu développée dans les 2 pays et particulièrement en Algérie où, dans des faits, le secteur a été négligé.

Les 2 pays s'affirment alors comme de grands importateurs de produits agricoles : 10 milliards de DA pour l'Algérie en 1980 et 8,5 milliards pour l'Égypte (en raison de la stagnation de la production agricole, la croissance démographique, et la croissance de revenus (à la suite des emplois créés ou distribués).

a) L'Égypte est devenue surtout dans la décennie 70 (après la libération de l'économie) un pays fortement déficitaire en matières premières agricoles. Elle est aujourd'hui le premier importateur de blé dans le tiers monde (Chine exclue) : importation de 55 millions de quintaux de blé et farine en 1979 et de 25 millions en 1980 soit 50 % de sa consommation pour cette dernière année.

Pourtant la politique égyptienne entre 1952 et 70 a réservé une place importante à l'agriculture (contrairement à la politique algérienne).

- *Réforme agraire entre 1952 et 1962* qui a démantelé les bases économiques de l'aristocratie foncière en supprimant la grande propriété, et mise en place d'un système coopératif qui permet à l'état d'exercer sur la production et la commercialisation des produits agricoles un contrôle croissant : plans de cultures, distribution d'engrais par les coopératives, système de crédits très développé.
- *Investissements importants dans l'agriculture :* 30 % du budget de l'État en moyenne pour la période 52-68 (baisse en 1970 à 12 %), alors qu'en Algérie seulement 7 à 8 % des investissements publics vont à l'agriculture dans la période des plans (1970-1980). Une grande partie des investissements est allée aux infrastructures : le Haut barrage d'Assouan, les systèmes d'irrigation, la mise en valeur de nouvelles terres (600 000 feddans ou 250 000 ha ont été gagnées sur le désert et mis en valeur mais perte de 200 000 feddans ou 84 000 ha en raison de l'urbanisation...).

Cette politique agricole a permis de multiplier par 2 et par 3 certaines productions : riz, fruits et légumes, fourrages et productions animales[20]. Cependant, elle n'a pas empêché les importations de s'accroître en raison, selon nous :

- de la croissance démographique et de l'augmentation des revenus qui ont entrainé une explosion de la demande.
- du manque de terres : 6 Millions de feddans ou 2,5 Millions ha cultivés en 1975 (contre 7 Millions d'ha pour l'Algérie deux fois moins peuplée), soit 0,1 ha par habitant en Égypte.
- de la faiblesse de certaines structures mises en place (organisation des marchés, système des prix agricoles)[21].

b. L'Algérie. La production agricole par habitant continue à baisser, le pays connaissant une des progressions démographiques les plus élevées du monde (3,3 % par an).

La part de l'agriculture dans la PIB se stabilise autour de 7 % depuis 1975.

Depuis 1970 les importations des produits agricoles s'accélèrent : elles concernent les produits de base : sucre, graisses et huiles, lait... et surtout céréales (importation de 20 à 22 Millions de quintaux par an depuis 1978).

L'Algérie dispose pourtant d'une superficie agricole non négligeable (7,5 Millions d'ha) dont 3,5 Millions sont entre les mains du secteur public (2,5 Millions en « autogestion » et 1 Million dans le cadre des coopératives de la réforme agraire de 1971), soit en valeur (en qualité) quelque 70 % des terres agricoles. Et cependant, le pays s'est installé dans la dépendance alimentaire à l'égard des pays développés (90 % des importations proviennent des pays de l'O. C. D. E. qui achètent en outre à l'Algérie 95 % de ses hydrocarbures).

Plusieurs explications ont été données à ce phénomène.

— faiblesse des investissements dans l'agriculture.

— comportement bureaucratique des administrations d'encadrement de l'agriculture (offices de commercialisation et d'approvisionnement, banque) : gestion trop centralisée du secteur public agricole, gestion qui a fait des « autogestionnaires » de simples salariés détachés des problèmes de leurs unités de production...

— faiblesse de la politique des prix : l'organisation des marchés se caractérisant par des prix à la production jugés trop bas pour rémunérer correctement les producteurs et des prix à la consommation trop élevés pour préserver le niveau de vie des consommateurs.

A notre avis ces explications peuvent être ramenées à une explication fondamentale : l'État, *grâce à la rente pétrolière,* a pu se passer des ressources (fiscale et en devises) que lui aurait apporté l'accroissement de la production agricole. Il a donc financé les dépenses découlant de la stagnation de l'agriculture.

Les importations permettent alors :

• de satisfaire au moindre coût les besoins des urbains et des ruraux (blé, farine, pâtes, viandes, œufs).

• de renforcer le pouvoir politique : contrôle des campagnes par élimination de la bourgeoisie foncière et par la distribution de salaires aux travailleurs de l'« autogestion ».

Mais dans l'avenir la tendance à la baisse des recettes pétrolières rendra problématique la poursuite d'une telle politique dont le coût s'alourdit. Depuis 1980 il y a en Algérie un certain concensus sur la nécessité de réorganiser les structures d'ensemble de l'agriculture (restructuration technique en cours). Mais se posent des problèmes : comment réorganiser ? Quelle place attribuer au secteur privé ? Comment gérer le secteur public ? Quelle politique des prix et de la commercialisation ? On voit là un certain nombre d'enjeux et de luttes des différents groupes sociaux intéressés par la réorganisation de l'agriculture.

Finalement l'Égypte, après la libéralisation du régime, et surtout l'Algérie qui visaient l'indépendance économique ont abouti à une dépendance plus grande en ce qui concerne la subsistance même de leurs

populations. C'est une situation que vivent beaucoup de pays du tiers monde et qui les rend très vulnérables vis-à-vis des pays capitalistes développés, principaux exportateurs de produits agricoles.

3. Le commerce extérieur

La situation de l'industrie et de l'agriculture dépeinte plus haut à des conséquences importantes au niveau des échanges extérieurs des 2 pays : déficit régulier de la balance commerciale. Les besoins pressants d'importation d'équipements, de pièces de rechange et matières premières pour la nouvelle industrie, ainsi que de produits agricoles ont rendu plus inflexible la structure des importations, alors que celle des exportations est restée sans changement : les produits primaires représentant en 1980, 72 % des exportations Égyptiennes et 98 % des exportations Algériennes.

Si en Égypte à la fin de la période de « développement indépendant » (en 1970), la balance commerciale était excédentaire (200 Millions de Dollars d'excédent en 1969), la politique d'ouverture économique suivie depuis 1971 a entraîné une accélération des importations (en partie aussi, pour faire accepter par le peuple Égyptien la politique d'alliance avec l'impérialisme U. S.). En 1980 les besoins de financement de l'Égypte étaient de près de 3 Milliards de Dollars ! (balance commerciale = – 1,6 Millliard) compte tenu de l'amortissement de la dette. Ces besoins sont couverts par les crédits et aide occidentales, limitant davantage l'autonomie politique et économique jadis recherchée par la R. A. U.

En Algérie la balance commerciale a évolué en fonction des exportations pétrolières : excédents en 1974, puis en 79-81 à la suite de la valorisation des prix du pétrole. Mais la chute des recettes pétrolières en 1982 risque de limiter les importations nécessaires au fonctionnement de l'économie et aux besoins de consommation de la population.

Cette situation de dépendance de l'Égypte (aides occidentales et emprunts) et de l'Algérie (dépendance à l'égard du pétrole, ressource non renouvelable, et à l'égard des emprunts extérieurs[22]) est en contradiction avec le schéma théorique prôné (développement indépendant, « industries industrialisantes ».)

4. Secteurs retardataires

Parallèlement aux difficultés rencontrées par les 2 pays dans le domaine de la production industrielle et agricole et dans celui des échanges extérieurs, un certain nombre de problèmes se posent au niveau des secteurs socio-économiques :

— urbanisation[23], crise de l'habitat, des transports urbains, inflation[24], etc.

Face à tous ces problèmes, non prévus par la théorie, quelles explications peut-on donner ?

IV. LES DIFFÉRENTES EXPLICATIONS DES DIFFICULTÉS DU « DÉVELOPPEMENT INDÉPENDANT ».

Plusieurs thèses s'affrontent pour expliquer l'évolution des 2 pays. Nous les résumerons brièvement pour permettre une discussion au niveau du séminaire.

1. La thèse de la suraccumulation du capital

L'industrialisation aurait été fondée sur la base de rapports antogonistes entre une bourgeoisie d'État et les travailleurs : bourgeoisie liée aux intérêts étrangers, intégration au marché mondial, à la Division Internationale du Travail.

Mahmoud Hussein explique ainsi l'évolution de l'Égypte entre 1952 et 1970 : « Capitalisme d'État fortement centralisateur... 20 ans de capitalisme d'État ont conduit l'Égypte à un retour progressif au capitalisme libéral » (de la période suivante 70-83).

Capitalisme impulsé par les bureaucrates contre la volonté des capitalistes traditionnels, mais repoussant en même temps l'enthousiasme organisé des masses » etc. Les mêmes explications sont données pour l'Algérie[25].

2. La thèse de la polarisation du développement par l'industrialisation

Cette thèse constate que l'industrie a occupé une place excessive dans la « planification » du développement, au détriment des autres secteurs. De plus elle constate que l'industrialisation a obéi à des optiques sectorielles (branches industrielles indépendantes les unes des autres).

3. Le caractère contradictoire de toute politique d'industrialisation

Certains observateurs reconnaissent que pour l'Algérie, comme pour l'Égypte, la politique de développement indépendant a conduit à un certain nombre d'éléments renforçant l'autonomie (transformation des structures agraires, industrialisation, importance du secteur public) et à d'autres éléments renforçant la dépendance à l'égard des pays développés (déficit alimentaires, faiblesses des structures du secteur public, dépendance à l'égard des exploitations de produits primaires (pétrole pour l'Algérie et l'Égypte, coton pour l'Égypte etc[26]). Les causes de cette évolution sont externes (pays et firmes étrangères) et internes (stratégies des différents groupes sociaux).

4. Ainsi on peut dire que *les nombreuses explications précédentes* se recoupent souvent pour montrer les causes du blocage de développement en Égypte et en Algérie qui sont d'après nous :

a) *Pour l'Algérie :* La négligence de certains secteurs de l'économie (agricole, transport, habitat).

— Le rythme élevé des investissements, rythme qui fait abstraction des processus d'apprentissages progressifs et des difficultés afférentes à la gestion d'une économie de plus en plus complexe.

— Surtout, la négligence de la productivité au profit de la redistribution d'une rente (pétrolière). Ce qui est aggravé par la croissance démographique qui entraîne l'augmentation des besoins de consommation. Ainsi l'État en jouant un rôle essentiel dans le circuit de la répartition des revenus « contribue au primat de la redistribution sur les préoccupations productives ».[27].

b) *Pour l'Égypte :* Les causes de stagnation sont quelque peu différentes selon nous.

Malgré l'importance du secteur public, les changements des structures, la grande productivité de l'agriculture, les résultats sont cependant jugés en deça des objectifs. En plus des problèmes inhérents à tout changement de structures il faudrait peut être ajouter pour le cas de l'Égypte.

— *Les ressources naturelles limitées* en particulier la superficie agricole cultivable (Égypte en grande partie désertique).

— L'agression permanente de l'impéralisme occidental pendant la période 1952-1970, et la nécessité de budgets militaires élevés, ressources sous-traites au développement.

— L'opposition des pays occidentaux à l'industrialisation des pays du tiers-monde, dans la décennie 1950 et au début de la décennie 1960. (Majeure partie de la période Nasserienne).

Au regard de toutes ces contraintes la politique de développement indépendant menée en Égypte entre 1952 et 1970 peut être considérée comme ayant permis des acquis importants non seulement pour l'Égypte mais aussi pour le monde arabe et d'autres pays du tiers-monde.

— Renforcement du secteur public qui a permis la marginalisation de la bourgeoisie industrielle et financière et l'élimination de la féodalité agraire.

— Promotion sociale indéniable des travailleurs (mais absence de mécanismes efficaces de stimulation au travail et à la productivité.

— Rôle prépondérant de la R. A. U. dans le mouvement nationaliste arabe. (Aide au Maghreb, à l'Arabie du Sud, etc).

Ce qui a fait dire à certains observateurs que « dans cet effort d'indépendance nationale qui caractérise le Nasserisme, le politique est très en avance sur l'économique »[28].

En fait Nasser a compris très tôt que le développement indépendant avait peu de chance de se réaliser dans des pays divisés, balkanisés, aux ressources naturelles limitées... D'où face aux grands ensembles économiques (U. S. A.-U. R. S. S.-C. E. E...) son objectif premier : l'unité arabe à laquelle s'opposeront dans les faits la plupart des gouvernements en place.

CONCLUSION

L'analyse des expériences Égyptienne et Algérienne montre les difficultés internes et externes de la réalisation d'un développement indépendant (ou autonome) par rapport aux forces qui structurent l'économie mondiale à leur profit (états capitalistes, firmes multinationales, bourgeoises locales des pays en voie de développement...).

Elle nécessite un approfondissement de la réflexion en matière de politique industrielle pour essayer de cerner les possibilités et les limites d'un développement indépendant.

L'analyse de ces expériences permet de poser quelques questions et d'énoncer quelques idées qui peuvent être utiles pour la théorie du développement.

— Nécessité du développement agricole pour nourrir les populations.

— Développement d'un secteur industriel public mais importance à accorder à la gestion de l'économie pour mettre en place une économie productive.

— Une organisation politique et administrative capable de prendre des décisions autonomes et de les appliquer. Ce qui implique une démocratie effective à tous les niveaux de choix des objectifs, de planification des opérations, etc...

— La coopération régionale et pour les pays arabes, de préférence l'unité pour sauter vers « un espace de développement plus large » comme le suggère le professeur de Bernis, et pour mettre en commun les « sources du pouvoir » (FURTADO) qui sont les ressources financières, les ressources naturelles, les marchés...

Sans la prise en compte de ces nombreux éléments de politique économique, le « développement indépendant » risquera toujours, comme à la manière de l'Égypte post-Nassérienne de se transformer en développement dépendant ou même en « non-développement ».

ANNEXE (1)

Quelques indicateurs de base : ÉGYPTE-ALGÉRIE

Tableau (1) : Évolution de la population

Population en millions d'habitants	1952	1960	1982
ÉGYPTE (R. A. U.) ALGÉRIE	19 —	25 10 (en 1962)	41 19,5
Taux de croissance annuel moyen : 60-82 ÉGYPTE : 2,2 % ALGÉRIE : 3,3 %			

Tableau (2) : Produit Intérieur Brut (P. N. B.)

	1952	1960	1977	1980
ÉGYPTE	70	130	320	420
ALGÉRIE		160 (en 1962)		1 500
Croissance annuelle moyenne du P. N. B. pour la période : 60-80 ÉGYPTE : 2,4 % ALGÉRIE : 3,8 %				

Tableau (3) : Structure de la production répartition de la P. I. B. (en %)

	Agriculture		Industrie		Services	
	1960	1980	1960	1980	1960	1980
R. A. U.	30	27	24	33	46	40
ALGÉRIE	21	7,5	(20) 33 (10)	(24) a 55 b (11) a	46	37,5

a) Industrie manufacturière, comme branche la plus dynamique du secteur industriel.

b) Y compris extraction minière et hydrocarbures.

Tableau (4) : Répartition de la population active par secteur 60-80

	Agriculture		Industrie		Services	
	1960	1980	1960	1980	1960	1980
ÉGYPTE	58	51	12	26	30	23
ALGÉRIE	67	35	12	18	21	47

ÉGYPTE : Une certaine diminution dans l'agriculture et les services et augmentation importante dans l'industrie.

ALGÉRIE : L'augmentation est importante surtout dans les services (lien avec la rente pétrolière), légère augmentation dans l'industrie et par conséquent diminution importante de la part de l'agriculture.

Tableau (5) : Solde de la balance commerciale agricole et de la balance commerciale céréalière (en % des recettes nettes en devises des hydrocarbures). ALGÉRIE

	Solde de la balance agricole	Solde de la balance céréalière
1974	16,9 %	10,5 %
1975	27,8 %	10,0 %
1976	17,1 %	7,2 %
1977	27,5 %	7,2 %
1980	25,2 %	11,3 %

Tableau (6) : Évolution indiciaire des principales importations et exportations agricoles égyptiennes de 1972 à 1977 (1972 = 100)

	1973	1974	1975	1976	1977(*)	
					Indice	Valeur
IMPORTATIONS						
Céréales	144	657	667	590	575	685,6
Huiles et graisses	56	251	319	232	278	212,8
Lait et œufs	90	439	1 052	2 126	2 802	105,8
Viandes	113	109	172	324	439	77,3
EXPORTATIONS						
Coton	131	191	139	112	130	496,5
Fruits et lég.	236	200	221	345	369	159
Riz	130	200	123	157	119	61,0

(*) Pour 1977, la valeur des importations est donnée en millions de $.

Source : d'après F. A. O., Annuaires du commerce 1978.

Tableau (7) : Rapport entre production et importations de céréales. ÉGYPTE 1961-1964-1978 (en milliers de tonnes)

	1961/64	1965/67	1970/74	1975	1976	1977	1978
Production totale de céréales	6 112	6 789	7 750	8 179	8 193	7 480	8 269
Importations totales	1 913	2 274	2 080	3 382	3 378	4 935	5 961
% des import. par rapport à la production	31	33	27	41	41	66	72

Source : d'après F. A. O., annuaires de la production et du Commerce.

Mutations de la politique de développement au Maroc

Bachir Hamdouch
Professeur à l'Institut National de Statistique et d'Économie Appliquée, Rabat.

A l'instar d'autres pays sous-développés, le Maroc a entrepris, dès le lendemain de son indépendance politique, une politique de développement et une politique industrielle, l'industrie étant considérée pour les pays qui en ont été privés par l'interdit de la domination coloniale comme la voie royale vers le développement.

La question qui se pose est de savoir si la stratégie économique du Maroc et sa politique industrielle ont connu des mutations pendant le quart de siècle d'indépendance politique et si ces mutations vont dans le sens de l'objectif visé.

La première partie de cette étude portera sur la politique de développement : son inspiration, ses grandes orientations, ses résultats.

La seconde partie présentera la politique industrielle : sa place dans l'effort de développement, ses grandes lignes et leur évolution, ses résultats.

I. MUTATION DE LA STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT : DE LA LIBÉRATION ÉCONOMIQUE AU LIBÉRALISME

La stratégie de développement économique a connu une mutation importante. D'une stratégie de libération économique, elle est passée à une stratégie de libéralisme économique. La mutation, au lieu d'éliminer les contradictions, les a multipliées. Cela transparaît dans les résultats.

La stratégie de libération économique a eu une vie très courte, de 1956 à 1960. Par contre la stratégie du libéralisme économique dure depuis plus de deux décennies, de 1961 à aujourd'hui. Pour les distinguer, nous mettrons l'accent sur leur inspiration et leur contenu.

A) La stratégie de libération économique

1. L'inspiration

La stratégie de libération économique s'est imposée dans la foulée de l'indépendance. A la libération politique, il fallait donner un contenu économique, comme le disait S. M. Mohammed V en 1956[29] :

« L'indépendance politique que nous venons de recouvrer n'aurait point de sens si elle ne devait nous permettre de réaliser notre indépendance économique et de l'asseoir sur des bases solides. »

Elle est inspirée par les idéaux de la décolonisation et les principes du mouvement du non-alignement naissant — dont le Maroc est l'un des fondateurs —, et animée par la ferveur de l'aube de l'indépendance.

Elle vise à éliminer les facteurs institutionnels de l'emprise économique hérités de la période précédente et à édifier les bases du développement. Le développement étant conçu comme devant passer d'abord par l'industrialisation, industrialisation dont la domination internationale (régime de la « porte ouverte ») et française ont privé le Maroc[30].

2. Le changement du régime des relations économiques extérieures

L'une des manifestations immédiates de la souveraineté retrouvée a été la remise en cause du cadre institutionnel des relations économiques extérieures sur le plan commercial, monétaire et financier.

Sur le plan commercial, le Maroc a recouvré sa liberté tarifaire dès 1957 par l'adoption d'un tarif douanier différencié selon la nature et l'utilisation des produits (taux bas sur les biens d'équipement, les matières premières et les demi-produits ; taux plus élevés sur les produits de consommation, et particulièrement les produits de luxe). Ce qui équivaut à un abandon implicite du régime de « la porte ouverte ». Celui-ci imposait en effet un droit de douane d'un taux faible (10 %) et uniforme, quelle que soit la nature, la provenance et l'utilisation du produit[30].

Bien plus, une liste de « contingents de protection » est adoptée annuellement dans le cadre d'un programme général d'importations.

En outre, le Maroc négocie et signe de nouveaux accords commerciaux ou de paiement bilatéraux, notamment des accords de compensation.

Sur le plan monétaire et financier, les décisions prises desserrent l'étau des rapports de domination que subissait le Maroc du fait de son appartenance à la zone franc, et aboutissent, en réalité, à sa mise en marge de cette zone :

— Décrochage intervenu entre le franc marocain et le franc français après le refus du Maroc de suivre la dévaluation de la monnaie française de décembre 1958.

— Création en 1959 d'un institut national d'émission (Banque du Maroc) qui remplace dans cette fonction une banque internationale (la banque d'État du Maroc) contrôlée par des intérêts privés français[31]. Et fermeture du compte d'opérations qui liait la Banque d'État du Maroc au trésor français et son remplacement par un simple compte d'avances.

— Institution d'un contrôle des changes général, appliqué aux relations du Maroc avec l'ensemble de ses partenaires, y compris la France.

3. L'élaboration d'un plan de développement : le plan quinquennal (1960-1964)[32]

La préparation du Plan, commencée dès le lendemain de l'indépendance, fut l'œuvre de commissions tripartites (composées de représentants de l'administration, des syndicats ouvriers et patronaux) et de la Division du Plan.

Les impératifs du développement énoncés par le Plan sont au nombre de deux :

— Le premier, c'est l'indépendance économique :

« Le Maroc doit mettre en œuvre les moyens qui lui permettent d'affermir son indépendance économique. L'expérience a montré qu'un véritable développement n'est pas possible dans un pays qui reste étroitement tributaire de l'étranger en techniciens, capitaux et débouchés. »[33]

— Le second est lié au premier. Il vise l'instauration d'une économie complète, d'une économie « complexe ».

« La croissance doit recouvrir l'ensemble des activités du pays. »[33]

Les objectifs prioritaires fixés sont au nombre de quatre :

— Formation des cadres et du personnel qualifié.

— Mise en place des réformes préalables à l'expansion de l'agriculture (réforme des structures agraires et des conditions d'exploitation).

— Installation d'une industrie de base et intervention de l'État dans le domaine industriel.

— Réforme des structures administratives :

« Engager le pays dans la voie d'un développement autonome, créer les conditions d'une véritable croissance de l'économie implique une transformation et une adaptation des structures administratives et la recherche de techniques d'interventions qui permettent la participation des forces vives du pays aux actions entreprises. »[34]

Finalement, bien qu'il insiste sur l'expansion de la production agricole, le Plan se présente essentiellement comme l'instrument d'une stratégie industrialiste au service d'un développement autocentré qui s'appuie fondamentalement sur l'action directe de l'État.

4. Les organismes publics d'intervention

La mise en œuvre de cette stratégie s'appuie principalement sur des organismes publics spécialisés créés à cet effet qui agissent seuls ou en association avec le capital privé.

Le secteur public s'est nettement élargi dans les premières années de l'indépendance, par la refonte et l'extension d'organismes préexistants et par la création de nouveaux établissements. Ceux-ci devaient intervenir dans l'agriculture et dans les trois secteurs de prédilection des sociétés transnationales au Maroc : la finance, les mines et l'industrie.

a) Dans l'agriculture, création de deux organismes publics : l'Office national des irrigations (O. N. I.) qui intervient dans les terres irriguées ; l'Office national de modernisation rurale (O. N. M. R.) pour l'agriculture en sec.

b) Dans le domaine bancaire et financier, création de la Caisse de dépôts et de gestion (C. D. G.), du réseau des Banques populaires et de la Caisse nationale de crédit agricole (C. N. C. A.), de la Banque marocaine du commerce extérieur (B. M. C. E.), de la Banque nationale de développement économique (B. N. D. E.)... Cependant l'essentiel du réseau bancaire et des compagnies d'assurance reste constitué par des succursales ou des filiales de sociétés étrangères, le plus souvent françaises.

c) Dans le domaine minier, maintien des deux organismes étatiques créés sous le protectorat : l'Office chérifien des phosphates (O. C. P.) et le Bureau de recherches et de participations minières (B. R. P. M.).

L'O. C. P. a le monopole de la recherche et de la production de la première richesse nationale : les phosphates. En ce qui concerne la commercialisation, l'O. C. P. reprit sa liberté de manœuvre à la fin de 1960 en dénonçant la convention qui le liait depuis la Seconde Guerre mondiale aux sociétés privées phosphatières d'Algérie et de Tunisie dans le cadre du Comptoir des phosphates d'Afrique du Nord — organisme créé par l'ancienne puissance coloniale.

Le B. R. P. M., dont le domaine d'action s'étend à l'ensemble des ressources minières à l'exception des phosphates, a été créé pour soutenir techniquement et financièrement le capital privé — en fait principalement les sociétés transnationales — dans une activité où l'aléa est important. En effet dans les conventions — de droit privé — qu'il signait avec les entreprises privées, il prenait à sa charge tous les risques de la recherche, mais si celle-ci était couronnée de succès, sa participation au capital de la société créée pour assurer l'exploitation était toujours minoritaire. Dans ces conditions, le partenaire privé contrôlait l'exploitation dont il s'attribuait l'essentiel des fruits en supportant le minimum de charges.

Les premières années d'indépendance n'ont apporté que des modifications mineures à ce schéma d'intervention. Cependant le B. R. P. M. a fait preuve de plus d'audace dans le secteur pétrolier. En effet, à partir de la nouvelle législation marocaine en la matière (code des hydrocarbures de 1958), qui était somme toute assez libérale — elle accorde des avantages financiers et fiscaux aux sociétés étrangères qui acceptent l'association avec l'État marocain « mais n'a pas fait de celle-ci une condition sine qua non »[35] — le B. R. P. M. a conclu des conventions assez audacieuses à l'époque :

— Les risques de la recherche sont assumés totalement ou en grande partie par le partenaire étranger.

— Le partage des bénéfices entre l'État et la société étrangère se fait sur la base 75/25[36].

Malheureusement cette action n'eut pas tout le retentissement qu'elle méritait d'avoir, faute de découverte de gisements importants.

d) Dans le domaine industriel, création du Bureau d'études et de participations industrielles (B. E. P. I.). Étant donné la stratégie de développement retenue par le Plan, cet organisme était conçu comme devant jouer un rôle de premier plan. La B. N. D. E. devait l'aider dans sa tâche[37].

Les organismes publics d'intervention économique — et particulièrement le B. E. P. I. — furent très actifs dans l'application de la stratégie de développement[37]. Mais à la suite d'un changement de gouvernement intervenu en 1960, la stratégie fut changée, et la mission des organismes d'intervention aussi.

B) La stratégie du libéralisme économique

Le début des années 60 a vu l'abandon de la stratégie de libération économique mais sans adoption de stratégie alternative. C'est une période d'incertitude, d'hésitation mais de glissement certain vers le libéralisme. Il a fallu attendre le milieu de la décennie pour qu'il soit affirmé en tant que politique de développement[38].

L'infléchissement de la politique de développement est inspiré par la doctrine libérale défendue notamment par les experts de certains organismes internationaux. Il apparaît dans les plans de développement, l'évolution des organismes publics d'intervention et l'attitude vis-à-vis du capital privé notamment étranger. Enfin, la nouvelle politique n'est pas dénuée de contradictions.

1. L'inspiration doctrinale

L'orientation choisie est celle d'un libéralisme tempéré par l'intervention de l'État lorsqu'elle s'avère nécessaire pour pallier les insuffisances de l'initiative privée.

L'option libérale apparaît clairement dans les déclarations des responsables :

« Le Maroc a choisi la voie du libéralisme[39]. »

« Le système économique hassanien auquel nous sommes attachés est un système essentiellement libéral, orienté et contrôlé. Il ne s'agit pas du libéralisme sauvage du XIXe siècle, mais d'un libéralisme maîtrisé en quelque sorte par la planification, d'un libéralisme réfléchi (...) »

« Voici notre orientation économique, qui a toutes les vertus du libéralisme sans en avoir les inconvénients, grâce à une planification souple[40]. »

Les sources d'inspiration de la politique économique libérale au Maroc ne sont pas faciles à délimiter. On peut en citer quatre.

La première tiendrait aux traditions. On la rencontre dans le discours officiel :

« Nous avons choisi de vivre et de nous développer conformément à *nos vieilles traditions libérales* dans un système franchement libéral[41]. » Cette tradition libérale est assez incertaine, car d'une part on avait affaire à un système économique précapitaliste à dominante tribale dans les campagnes, artisanale dans les villes. D'autre part, l'État a exercé à certaines périodes — généralement antérieures à la deuxième moitié du XIXe siècle — un contrôle strict sur l'économie, et particulièrement sur les échanges exté-

rieurs avec la création de monopoles pour le commerce des principaux produits.

La seconde tient à l'héritage colonial : structures économiques et administratives, rôle de l'État dans l'économie, place du secteur public, formation des groupes sociaux (notamment la bourgeoisie d'affaires) et des hommes qui prendront la relève après l'indépendance.

La troisième source d'inspiration est liée à la seconde ; elle en constitue le prolongement. Elle concerne l'éducation de la nouvelle élite bureaucratique et technocratique qui achève sa formation après l'indépendance. C'est la génération qui a la responsabilité de la gestion des affaires publiques. Formée au début dans les universités occidentales, elle est généralement imprégnée des préceptes de la doctrine libérale.

La quatrième source, peut-être la plus importante actuellement, réside dans l'influence de certains organismes internationaux, notamment la Banque Mondiale (B. I. R. D.) et le Fonds monétaire international (F. M. I.). La force des « conseils » de leurs experts a cru principalement sous l'effet de trois éléments liés. D'abord la définition de plus en plus large et de plus en plus rigoureuse des conditions d'accès aux fonds de ces organismes, de même que l'établissement de critères quantifiés pour suivre l'exécution des programmes d'ajustement soutenus par eux. Comme le dit un expert du F. M. I. : « Les modalités pratiques de mise en œuvre de la conditionnalité en sont venues à embrasser tous les aspects généraux des mesures de politique économique[(42)]. » Ce qui implique des consultations régulières, la fourniture d'informations précises, l'établissement de rapports sur les pays[(43)].

Ensuite, la coordination de plus en plus grande de l'action par pays du F. M. I. et de la B. I. R. D.[(44)].

Enfin, — et peut-être surtout — la force des recommandations directives de ces organismes croît en fonction des besoins du pays. Et c'est ce qui s'est produit avec l'aggravation des difficultés financières du Maroc dans les dernières années[(45)]. Les visites des missions d'experts de la B. I. R. D. et du F. M. I. sont devenues fréquentes et régulières. Le dernier rapport d'ensemble de la Banque Mondiale sur l'économie marocaine date de fin 1979[(46)].

Les mécanismes d'accueil, d'adoption/résistance et de mise en œuvre (ou éventuellement de rejet) des « conseils » des experts du F. M. I. et de la B. I. R. D. sont complexes. Ils relèvent de la sociologie politique et de la psycho-sociologie de la prise de décision. Il ne font pas l'objet de notre étude. Qu'il nous suffise de dire que le sort fait aux « conseils » dépend notamment des conflits d'intérêts et des alliances entre les diverses forces politiques et les divers groupes sociaux (bourgeoisie traditionnelle, nouvelle bourgeoisie industrielle, élite technobureaucratique...). Au Maroc, ils ont été dans une large mesure adoptés[(47)]. Ils ont influencé notamment les plans de développement.

2. Les Plans : nouvelle conception

Le premier plan quinquennal (1960-1964) a été abandonné et remplacé à la fin de 1961 par une seconde version « Le Développement industriel[48]. » Le nouveau plan n'est pas plus industrialiste que l'ancien[49]. Il est plus élaboré sur le plan technique. Il marque aussi — et c'est plus important — un changement dans la conception de la planification, le glissement vers une planification plus indicative, plus technicienne, plus technocratique aussi. Il est le signe d'un changement de politique.

Le rôle du Plan change ; il est dépolitisé[50]. Il est désormais moins un organe d'élaboration de la stratégie de développement qu'un instrument de coordination et de gestion de l'action de l'État. Le Plan devient essentiellement un programme d'investissements publics.

Le Plan a force de loi, mais il n'est pas assorti de sanctions. Il est impératif pour l'Administration et les entreprises publiques, indicatif pour le secteur privé.

L'influence des experts internationaux sur les plans marocains est devenue substantielle depuis la crise financière de 1964. Le Maroc a alors fait appel au concours du F. M. I. et de la B. I. R. D. qui envoyèrent des missions d'experts pour évaluer la situation. Les experts de la B. I. R. D. ne se contentèrent pas de faire des recommandations. Ils présentèrent une étude complète de l'économie marocaine, du « développement économique du Maroc[51] » et iront même jusqu'à élaborer un programme sexennal de développement (1965-1970)! La Banque Mondiale fit une autre étude d'ensemble sur le développement et les perspectives de l'économie marocaine assortie de recommandations en 1978[52], une autre période de crise.

La conséquence fut notamment l'adoption de deux plans triennaux de stabilisation — Plans (1965-1967) et (1978-1980) — qui s'intercalent entre des plans quinquennaux d'expansion — Plans (1960-1964), (1968-1972) et (1981-1985). La planification marocaine devient ainsi une illustration anachronique de la politique du « stop and go »[53]. « Anachronique », car elle a été pratiquée dans les pays industriels occidentaux dans l'après-guerre comme politique conjoncturelle et non comme politique de développement.

D'ailleurs ce glissement vers une conception conjoncturelle de la planification apparaît également dans la révision à mi-chemin des Plans de développement (Plans 1968-1972 et surtout 1973-1977)[54] et dans l'adoption depuis 1978 de programmes annuels, de plans « glissants » dont le terme est décalé à chaque fois d'un an.

3. L'évolution du secteur public

L'évolution du secteur public révèle au moins deux paradoxes importants. Le premier tient à son extension en période de libéralisme économique. Le second, à la réduction de son rôle alors que sa dimension s'élargit.

a) Extension

L'élargissement du secteur public, amorcé au lendemain de l'indépendance, s'est accéléré depuis le début des années 70. Il est difficile d'avoir une idée exacte de la dimension du secteur public[55]. Car il n'existe pas un organisme unique responsable des entreprises publiques ; il n'existe pas de statistiques globales du secteur public, de politique d'ensemble concernant la création d'entreprises publiques.

La structure du secteur public à caractère économique est complexe. Il comprend à la fois des établissements publics, des entreprises mixtes, des filiales d'entreprises publiques. Certaines entreprises publiques sont de simples holdings, d'autres plus nombreuses ont en plus une activité productive directe et même parfois des filiales holdings. Il est difficile de se retrouver dans cette structure en chaîne combinée avec des participations croisées. Il est difficile de cerner les frontières du secteur public. Les définitions pêchent par défaut ou par excès. Cependant quelle que soit la vision que l'on a du secteur public, quelques indicateurs en montrent l'extension et l'étendue.

Le Maroc a hérité de la colonisation de près d'une centaine d'entreprises publiques. On en comptait plus de six cents en 1979[56] dont plus du quart ont été créées durant le quinquennat (1973-1977)[57]. Elles interviennent dans la quasi-totalité des activités organisées[58], mais leur importance varie selon le secteur. Leur part dans la valeur ajoutée du secteur va de quelque 5 % en agriculture, à 25 % dans les transports, pour atteindre plus de 95 % dans les mines, l'énergie et l'eau[59]. Il s'agit généralement de grandes entreprises. Dans l'industrie, par exemple, sur les 400 entreprises employant au moins 100 salariés et qui réalisent 70 % de la valeur ajoutée du secteur, 60 % (soit 240 entreprises) sont contrôlées par l'État[60]. En ce qui concerne l'investissement, la part de l'État et des entreprises publiques a été jusqu'en 1978 supérieure à 60 %. Durant le quinquennat (1973-1977), elle a été de 26 % pour l'État et 37 % pour les entreprises publiques, soit 63 %.

Plusieurs facteurs ont contribué à l'extension du secteur public. Les principaux sont la création d'établissements publics et la nationalisation de certaines entreprises privées (électricité, chemins de fer) dans la décennie qui a suivi l'indépendance et, surtout, la multiplication des filiales des entreprises publiques soit par création, soit par la marocanisation d'entreprises étrangères pendant la dernière décennie. Cela a abouti à la concentration du capital public et à la formation d'une douzaine de groupes qui contrôlent le gros du secteur public. Le mouvement d'extension s'est essoufflé dans les dernières années sous l'effet de l'épuisement des facteurs d'élargissement (fin de la période de marocanisation), du retournement de la conjoncture et de l'installation de la crise, et de l'emprise plus grande du libéralisme sur la politique économique. Il faut dire que l'évolution n'a jamais été en sens unique et que parallèlement à l'élargissement du secteur public — qui est la tendance dominante — on a assisté à une certaine privatisation du capital public — particulièrement par l'intermédiaire de la

Société Nationale d'Investissements (S. N. I.), holding d'économie mixte —, à l'abstention de l'État lors de la création ou de la marocanisation de grandes entreprises étrangères, notamment d'entreprises transnationales (Good Year, Hoechst-Polymédic, Omnium Nord-africain...)[61].

b) Rôle réduit

Le poids du secteur public n'a pas suivi son extension :

1° Parce qu'il n'y a pas de politique du secteur public. Le secteur public n'est plus considéré — dans la phase du libéralisme — comme un instrument privilégié de la politique de développement et son extension ne répond pas à une stratégie déterminée. Il a cru dans le désordre, sans programme préétabli.

2° Parce que — et ceci explique ce qui précède — la philosophie générale de la politique économique ne lui attribue généralement qu'un rôle de suppléant du secteur privé :

« L'existence d'un secteur d'intervention publique est une condition essentielle de l'industrialisation, soit qu'il assure la mise en place d'industries de base, soit qu'il *supplée* l'initiative privée dans le secteur où celle-ci est défaillante. Toutefois une distinction doit être faite en toute clarté entre les secteurs *limités* où l'État se réserve un monopole comportant la mise en place d'entreprises nationales et ceux où il intervient dans le cadre d'un régime concurrentiel sous forme de participations. Dans ce dernier cas, l'intervention de l'État vise à jouer un rôle de *témoin* ou à servir de *relais aux capitaux privés.* Elle ne saurait avoir alors un caractère définitif et la *cession* de ces participations au secteur privé devra être envisagée dès qu'elle sera possible. »[62]

3° Cette attitude transparaît dans l'évolution des organismes publics d'intervention économique, tels que le B. E. P. I. et la B. N. D. E. Ils agissent de moins en moins pour leur compte et sont de plus en plus au service du secteur privé.

Le B. E. P. I. a d'abord changé de doctrine :

« Son objectif n'est pas (il faudrait entendre : n'est plus) de se substituer à l'initiative privée. Au contraire, les instructions que j'ai reçues(...) sont que *chaque fois que l'investissement privé se présente, même si le B. E. P. I. a déjà engagé des études ou des projets, il doit se retirer.* Par ailleurs, lorsque le B. E. P. I. a déjà réalisé des investissements industriels, son but final est, dès que la rentabilité de cet investissement est assurée, de pouvoir *le céder aux investisseurs nationaux qui se présentent.* »[63].

Il a ensuite changé de sigle et de rôle. Il a perdu son « P » (ses participations) pour devenir « Bureau d'Études Industrielles » (B. E. I.), et ensuite « Office de Développement Industriel » (O. D. I.)[64].

La B. N. D. E., de son côté, a diversifié ses actionnaires avec notamment la baisse de la part de l'État et la prise de participation (25 %) de la société financière internationale (S. F. I.), filiale de B. I. R. D. Elle a diversifié aussi ses sources de financement grâce aux crédits accordés par la B. I. R. D. Elle a enfin changé de clientèle : le secteur privé (et le secteur mixte à majorité privée) devient le principal bénéficiaire de ses opérations[64].

4° La quatrième raison tient à ce que la plupart des entreprises publiques économiques — celles qui ne sont pas dotées de monopoles — n'ont pas de privilèges particuliers par rapport aux entreprises privées avec lesquelles elles sont en concurrence dans de nombreux secteurs. Il faut dire aussi que les entreprises publiques économiques sont gérées de façon commerciale et n'ont pas généralement un comportement foncièrement différent de celui des entreprises privées.

4. L'attitude vis-à-vis du capital privé

Nous avons vu dans le point précédent que le secteur public, lorsqu'il n'a pas le comportement de l'entreprise privée, la supplée et est à son service. Le secteur privé a ainsi la priorité. Il est courtisé. Il est le symbole du libéralisme, doctrine de base de la politique économique du Maroc.

« (...) Le secteur privé est donc nécessaire. Il répond par ailleurs aux aspirations des citoyens, puisqu'il donne à chacun la possibilité de s'épanouir et aux cadres les moyens de se révéler. C'est cela la liberté (...) »[(65)].

Ce traitement de faveur profite aussi bien au secteur privé marocain qu'au capital étranger. Il apparaît notamment dans les codes d'investissement et dans la marocanisation des entreprises étrangères. Car, paradoxalement, les entreprises étrangères peuvent trouver leur intérêt dans leur marocanisation.

a) Les codes d'investissement.

Ce sont des ensembles de mesures fiscales et financières d'encouragement des investisseurs privés nationaux et étrangers.

Plusieurs codes d'investissement ont été promulgués depuis l'indépendance : en 1958 et 1960 pour l'industrie, en 1969 pour l'agriculture, en 1973 pour l'ensemble des secteurs d'activité à l'exception de l'agriculture, en 1980 pour l'immobilier. Un nouveau code des investissements industriels a été adopté en juin 1982 par le parlement[(66)]. Ces codes sont de plus en plus libéraux : les avantages qu'ils accordent deviennent plus grands, plus variés, et leur octroi de plus en plus automatique ; ils couvrent aussi plus de secteurs d'activités.

Il est remarquable que chacun de ces codes a été considéré comme très libéral au moment de son adoption. Ce qui n'a pas empêché la préparation de codes encore plus libéraux, par la suite.

On a dit par exemple à propos du code de 1960 :

« Je considère que le Maroc a pris un excellent départ pour attirer l'investissement étranger en promulgant un code des investissements valable et en créant un climat propice à l'investissement privé. »[(67)]

Ou de celui de 1973 :

« Il est à noter que le nouveau code des investissements, qui date de 1973, est un des plus libéraux du monde et permet au pays de bénéficier des investissements extérieurs tout en permettant aux investisseurs de récolter de plantureux bénéfices. » (sic)[(61)].

C'est à croire que l'investissement privé, particulièrement le capital étranger, devient moins sensible aux stimulants, moins spontané et répond

moins aux invitations. Et les avantages accordés deviennent extrêmes, exorbitants. Un cas limite est peut-être celui du code des investissements immobiliers de 1980 qui crée un « paradis fiscal » grâce notamment à une exonération fiscale tous azimuts (taxe urbaine, patente, impôt sur les bénéfices professionnels, taxe sur les profits immobiliers, contribution complémentaire correspondante, droit d'enregistrement...) pendant quinze ans ![(69)]

Le nouveau code des investissements industriels constitue un autre cas limite. Il prévoit, outre l'élargissement des avantages fiscaux et des activités bénéficiaires du code de 1973, une bonification d'intérêt, une prime substantielle d'encouragement à la création d'emplois et, surtout, la suppression de toute condition de marocanité du capital qui permet aux entreprises à 100 % étrangères de bénéficier des avantages du code et particulièrement la garantie de transfert automatique des dividendes sans limitation, et du capital et des plus-values en cas de liquidation[(70)].

La suppression de la classe de marocanité dans le code des investissements immobiliers de 1980 et le nouveau code des investissements industriels si elle ne constitue pas à proprement parler un retour sur les lois de marocanisation[(71)], marque l'arrêt du mouvement de marocanisation, en réduit le champ. Car les codes de 1973, en exigeant la marocanité des entreprises bénéficiaires, élargissaient le champ d'application de la loi à des secteurs qui n'y étaient pas soumis.

b) La marocanisation des entreprises étrangères

La « marocanisation » est une phase dans la politique du libéralisme économique. Après la phase de libération économique où l'État était le partenaire des entreprises étrangères, particulièrement des sociétés transnationales (S. T.)[(72)], et après la privatisation du capital public et l'abstention de l'État lors de la création de nouvelles filiales de S. T., la « marocanisation » fait du capital privé — et mixte — marocain le partenaire du capital étranger. Elle constitue un retrait de l'État en faveur du secteur privé marocain. Elle permet de satisfaire les appétits et les exigences de la bourgeoisie et de la techno-bureaucratie sans mécontenter le capital étranger qui y trouve son compte, et sans remettre en cause les options libérales de la politique économique choisie[(73)].

En effet, la marocanisation, telle qu'elle est organisée par les textes de 1973, n'est qu'une association à hauteur de 50 % du capital marocain dans les entreprises étrangères appartenant à certaines branches d'activité limitativement énumérées : essentiellement le secteur tertiaire (à l'exception des activités touristiques) et quelques branches du secondaire (agro-industrie, industrie du cuir, montage de véhicules, industrie du bâtiment)[(74)]. Elle suppose en outre que la majorité du conseil d'administration des sociétés anonymes dont le président et le cas échéant l'administrateur délégué soient des Marocains. Elle n'exige pas en revanche la marocanisation des postes de direction des entreprises concernées ; ce qui permet de perpétuer le contrôle étranger de la gestion. De plus — et c'est la perle du dispositif, — une société marocanisée devient ipso facto marocanisante. C'est ce qui

a permis à de grands groupes, non seulement de s'auto-marocaniser, mais d'étendre leur emprise sur d'autres entreprises et d'autres branches d'activités — non soumises à la marocanisation — parfois sans mise de fonds supplémentaire.

Le grand capital privé marocain y a trouvé aussi son compte et l'opération a engendré une forte concentration de fortunes.

Les résultats de la marocanisation ont ainsi été à l'inverse des objectifs assignés à l'opération : « la libération de l'économie nationale de l'emprise étrangère » et une « redistribution plus équitable des revenus[77].

Le capital étranger ne s'y est pas trompé en étendant la marocanisation à des branches non couvertes par les textes de 1973 et en associant le capital privé marocain à ses affaires dès les années 1960[76].

5. Contradictions

Les contradictions de la politique économique marocaine sont multiples. Nous venons de voir comment les résultats de la marocanisation sont contraires aux objectifs déclarés de l'opération. Et ceci n'est pas un hasard, car les résultats sont inscrits dans les mécanismes du dispositif même (marocanisation du capital à 50 % seulement, une société marocanisée est marocanisante...). Cette contradiction touche plus généralement l'opposition entre certains objectifs du plan (réduction des inégalités, libération nationale) et les résultats obtenus.

Nous avons vu également les paradoxes du secteur public : dimension du secteur public et politique libérale, son extension en période de libéralisme, dimension plus grande et poids plus réduit...

Rappelons de même la combinaison d'un libéralisme extrême et du dirigisme le plus strict (fixation des prix et organisation de la production de certaines branches : huiles, sucre, ciment...) dans la politique économique de l'État, la coexistence du libéralisme et du plan, d'un plan impératif pour l'Administration et les entreprises publiques, indicatif pour le secteur privé et mixte.

C'est qu'au-delà de la complexité de la politique économique, il y a une contradiction entre le discours et la politique effective, une contradiction entre la politique déclarée et la réalité.

Il y a également un décalage entre la réalité et la politique économique, un retard de la politique économique sur les faits. Ce retard, cette inadéquation sont source de déséquilibres. Pour illustrer cela, deux exemples récents qui touchent à la planification, domaine par excellence de la prévision et de la politique économique à moyen et long terme. Le premier porte sur la révision en hausse des objectifs du plan quinquennal 1973-1977 pendant l'été 1975 à la suite de la hausse importante des prix des phosphates intervenue l'année d'avant alors que le retournement de la conjoncture internationale (et la baisse du prix des phosphates) était consommé à la fin du premier trimestre de 1975. Il en est résulté un ensemble de déséquilibres internes et externes. Mais ceci n'a pas empêché (2e exemple) la préparation d'un second plan quinquennal (1978-1982)

d'expansion. Celui-ci fut fin prêt lorsqu'on annonça au milieu de 1978 son remplacement par un plan triennal (1978-1980) de stabilisation qui fut promulgué à la fin de l'année[77].

Dans quelle mesure ces contradictions, de même que l'évolution des orientations de la politique de développement apparaissent-elles dans la politique industrielle ?

II. MUTATIONS DE LA POLITIQUE INDUSTRIELLE

Plusieurs questions se posent à propos de la politique industrielle, notamment : Peut-on parler de politique industrielle ? Quelle est sa place dans la politique de développement ? quel est son contenu, son inspiration ? A-t-elle subi des mutations ? La politique déclarée comporte-t-elle des contradictions ? correspond-elle à la réalité ? quels sont les résultats de la politique industrielle, la dimension et les caractères de l'industrie ? questions importantes auxquelles nous tenterons d'apporter des éléments de réponse.

1. La place de l'industrie dans la politique de développement

La politique de développement, telle qu'elle est traduite par le Plan, n'accorde généralement pas la priorité à l'industrie.

Le premier plan quinquennal (1960-1964) fait exception. L'industrie, l'industrialisation figure parmi les objectifs prioritaires.

« L'industrialisation est un impératif de premier ordre pour le Maroc. Elle est nécessaire pour :

a) Améliorer la structure de l'économie marocaine.

b) Mieux équilibrer et intégrer l'économie du pays.

c) Stabiliser le fonctionnement du système économique.

d) Diminuer la dépendance vis-à-vis de l'étranger.

e) Absorber le chômage et le sous-emploi.

f) *Accroître la productivité et le revenu national par tête.*

g) Accélérer le développement des autres secteurs et de l'économie totale du pays. »[78]

L'accent mis sur l'industrie, le désir d'industrialisation n'est pas propre à la stratégie marocaine de l'époque. C'est une réaction du Tiers-Monde indépendant contre la division internationale du travail qu'il a subie.

La revendication d'industrialisation était également fondée sur la croyance que la croissance industrielle allait refondre les structures économiques internes, les articuler, recentrer l'économie, changer la division internationale du travail. Bref, que la croissance industrielle était la base du développement. On exagérait les vertus de l'industrie, ses effets dynamiques tous azimuts. On minimisait aussi les obstacles, internes ou ceux créés par les pays industriels et les S. T., acteurs principaux et bénéficiaires de la division internationale du travail.

Il faudrait ajouter à cela que l'État marocain ne se contentait pas d'élaborer la politique industrielle, il intervenait directement dans sa mise en œuvre par l'intermédiaire du B. E. P. I. aidé par la B. N. D. E.

Le B. E. P. I., établissement public doté de la personnalité civile et de l'autonomie financière, est créé en 1957. Il est « chargé de promouvoir toute étude de nature à contribuer au développement industriel du pays, et autorisé à concourir à son industrialisation »(79). Il est habilité à « prendre des initiatives d'intérêt national (...), à soutenir toute activité industrielle présentant un intérêt général pour l'ensemble du pays »(79). Il peut notamment prendre des participations dans les sociétés ayant pour objet l'étude, la construction ou l'exploitation d'entreprises industrielles.

L'action du B. E. P. I. s'inscrit dans le cadre de la doctrine industrielle du Plan dont les deux lignes directrices sont :

1° la transformation des structures industrielles, non par la restructuration des industries privées ou mixtes existantes, mais par la création de nouvelles entreprises ;

2° dans la création des nouvelles entreprises, l'intervention du B. E. P. I. devait porter sur les industries de base (sidérurgie et ferro-alliages, chimie et pétrochimie, chantiers navals, raffinage et traitement des hydrocarbures...), les entreprises monopolistiques ou quasi-monopolistiques, les industries de transformation de certaines matières premières d'origine nationale, et... les secteurs d'intervention concurrentielle — qui comprennent donc tout le reste. Ainsi le domaine du privé seul était celui où n'intervenait pas le B. E. P. I. (la situation sera inversée par la suite). Le B. E. P. I. pouvait agir seul ou en association avec le privé.

Le premier type d'intervention correspond aux industries de base. Leur création incombe à l'État. C'est ainsi que le Plan avait prévu et le B. E. P. I. avait fait les études nécessaires pour l'édification d'un complexe chimique à Safi (production de superphosphate triple et de phosphate d'ammoniaque), d'un complexe sidérurgique à Nador (production d'acier et de ferro-manganèse...), d'une métallurgie du zinc et du plomb, d'un chantier naval..., à partir des richesses naturelles nationales. De ces projets, seul le complexe chimique de Safi a été lancé par le B. E. P. I. au début des années 1960 et achevé par l'O. C. P. dont il a relevé par la suite. Le complexe sidérurgique est, après bien des péripéties, actuellement en cours de réalisation(80).

Le second type d'intervention correspond aux industries de transformation. Celles-ci pouvaient être créées soit par le B. E. P. I. en association avec le capital privé, soit par le privé seul. Le B. E. P. I. a créé dès ses premières années d'existence — qui fut bien courte — de nombreuses entreprises en association avec des S. T. : dans le domaine du raffinage du pétrole avec le groupe italien E. N. I., dans la fabrication de pneumatiques avec la firme américaine General Tire and Rubber Cie, dans le montage de camions avec le groupe français Berliet, dans le montage de voitures automobiles avec Fiat et Simca, dans la fabrication de tracteurs avec les Ets Labourier et Ernault-Thomazeau, etc.(81).

Dans les entreprises conjointes, le B. E. P. I. s'assurait, grâce à une participation importante au capital (entre 34 et 50 %) et aux conventions passées avec les partenaires privés, une association à la gestion (création de comités de direction paritaires) et une orientation de l'action de l'entreprise conforme à l'intérêt national (satisfaction du marché intérieur, formation du personnel, réinvestissement sur place d'une partie des bénéfices, incorporation progressive des ressources nationales dans le produit...).

L'investissement privé est encouragé par la protection commerciale et par les avantages fiscaux et financiers qui lui sont accordés[(82)], par les crédits à moyen et long terme de la B. N. D. E. — organisme semi-public contrôlé par l'État qui seconde le B. E. P. I. dans son action — et par son association à l'élaboration du Plan.

Nous avons ainsi une stratégie industrielle d'ensemble, une stratégie de développement national qui met l'accent sur l'industrie. Celle-ci devait en effet recevoir 22 % de l'investissement global et croître à un rythme annuel de 10 %[(83)].

Cependant, le premier plan quinquennal ne sera que partiellement réalisé, le B. E. P. I. sera mis en veilleuse, et l'industrie cédera la place à l'agriculture dans les plans de développement suivants. Même si l'industrie est citée de temps en temps dans les priorités, elle est toujours au second plan et il ne sera plus question de stratégie de développement industriel, d'une vision d'ensemble de l'industrialisation du pays.

En effet, le plan triennal (1965-1967), programme de stabilisation, accordera la priorité à l'accroissement de la production agricole, au tourisme et à la formation des cadres.

Le plan quinquennal (1968-1972) conserve les mêmes priorités, l'industrie ne recevant plus que quelque 12 % de l'investissement global pour croître à un taux de 4,3 % par an.

Le plan quinquennal (1973-1977) se détache des précédents et se présente comme un plan d'expansion (taux de croissance annuel de 7,5 % alors qu'il était de quelque 4 % pour les deux précédents). Ses objectifs sont :

« La mobilisation de toutes les capacités productives du pays en vue d'assurer un taux de croissance maximal.

La répartition plus équitable des fruits de cette expansion dans le cadre d'une véritable justice sociale[(84)]. »

En ce qui concerne les orientations sectorielles, l'industrie vient après l'agriculture, mais bénéficie d'un peu plus d'investissements que dans les deux plans précédents (13,7 % de l'investissement global)[(85)]. Et, surtout, un certain changement est perceptible dans l'attitude de l'État vis-à-vis de l'industrie. Le Plan, en effet, dit :

« L'industrialisation du pays est *devenue* un *impératif* national. (...)

« Le secteur industriel a été laissé jusqu'ici aux mains du secteur privé, encouragé par l'État en vue d'en assurer le développement, les pouvoirs publics ne se départissent que rarement du rôle d'incitateur, sauf dans les secteurs où la défaillance ou le désintérêt des entrepreneurs individuels sont manifestes.

« Durant le quinquennat 1973-1977, *l'État interviendra de manière plus décisive en tant que promoteur et entrepreneur* par le biais de l'Office de Développement Industriel (O. D. I.) mais il veillera à faire participer à ses projets aussi bien le capital national qu'étranger désireux d'associer ses efforts à ceux de l'État pour assurer une croissance rapide de l'industrie dans notre pays[86] ».

Cette tendance nouvelle a pu être concrétisée et amplifiée grâce à la forte hausse du prix de vente des phosphates intervenue en 1974 (il a plus que quadruplé, passant de 14 à 63 puis à 68 dollars américains la tonne)[87]. Le plan quinquennal en cours d'exécution fut révisé en 1975 et les investissements du secteur public et semi-public furent pratiquement triplés. La priorité fut notamment accordée à la participation de l'État au développement industriel à travers la création d'unités capitalistiques (sucreries, cimenteries, unités chimiques, aciérie). Le mouvement fut soutenu également par la marocanisation des entreprises étrangères qui stimula aussi le capital privé marocain. Le taux de croissance annuel de la production industrielle est passé de 5,3 % pendant le quinquennat 1968-1972 à 6,9 %[88].

Le plan triennal (1978-1980) marque un temps d'arrêt. C'est un plan de stabilisation qui vise à « consolider les acquis » et à poursuivre « l'action sociale dans le cadre d'une répartition plus équitable des fruits de la croissance »[89]. Le taux de croissance annuel de la production industrielle ne sera plus que de 3,6 % pendant la période du plan[90].

Le plan quinquennal (1981-1985) a trois objectifs sur le plan économique : relance de la croissance, réduction des disparités sociales, développement régional et aménagement du territoire. En ce qui concerne les priorités sectorielles, l'industrie vient après l'agriculture, les pêches maritimes et l'énergie. Le plan prévoit cependant un taux de croissance industrielle assez élevé (8,1 % par an)[91].

En somme, l'industrie a été érigée en secteur prioritaire par le premier plan quinquennal, mais celui-ci ne fut que partiellement réalisé. Elle bénéficia de gros investissements pendant la période 1973-77 sans que le plan l'ait prévu. Il a fallu une conjoncture internationale particulièrement favorable. Il reste que dans l'ensemble l'industrie n'est pas la priorité de la stratégie de développement sectoriel telle qu'elle apparaît dans les plans marocains. Mais de quelle industrie s'agit-il, quelle industrie a-t-on créée, une industrie tournée vers le marché intérieur ou le marché international ?

2. Industrie de substitution d'importations-industrie d'exportation

Quel choix a fait le planificateur, l'industrie de substitution d'importations ou l'industrie d'exportation ? La réalité est-elle conforme au discours ?

Le choix du planificateur a évolué. Le tableau suivant en donne une vue d'ensemble schématisée.

Tableau 1.

Plans	Industrie de substitution d'importations	Industrie d'exportation	Sources
1960-1964	X		volume I, p. 16-17 et 149
1965-1967	X	X	p. 25-27 et 422-424
1968-1972	X	X	volume I, p. 32
1973-1977		X	volume I, p. 48
1978-1980	X	X	volume I, p. 143-144 et 147
1981-1985	X	X	volume I, p. 162-163

Le plan a d'abord privilégié l'industrie de substitution d'importations (plan 1960-64) comme base d'une politique d'industrialisation. La substitution ne se limitait pas à l'industrie de transformation ; elle touchait également l'industrie lourde, le but étant de parvenir à une structure industrielle intégrée et complète. Puis il a tenté d'équilibrer son choix en proposant en plus de l'industrie légère de substitution d'importations, l'industrie d'exportation (plans 1965-1967 et 1968-1972). Dans la phase suivante, il opte carrément pour les industries d'exportation (plan 1973-1977). Et devant un grave déséquilibre des échanges extérieurs, il entame un retour à une situation plus équilibrée (plan 1978-1980) en insistant sur les industries de substitution d'importations de produits intermédiaires, les importations de biens de production étant l'un des facteurs majeurs du déficit commercial. Enfin, le dernier plan (1981-1985) met vraiment les deux types d'industries sur le même pied d'égalité.

Parfois le Plan n'est pas très explicite sur le choix effectué (plans 1968-1972 et 1978-1980).

Il apparaît en définitive :

1° Que la politique industrielle a évolué au cours de la période considérée.

2° Que l'on est passé d'une stratégie industrialiste à une politique d'intégration plus grande à la division internationale du travail qui se manifeste par une orientation vers les exportations depuis le milieu des année 60, d'abord timide, puis franche avec le plan (1973-1977). Les conseils des experts internationaux ne sont pas étrangers à l'orientation de la politique industrielle. Ceux de la Banque Mondiale notamment ont insisté dans leurs deux rapports cités précédemment sur la nécessité de développer les exportations(92). La position en retrait des deux derniers plans qui, à côté des industries d'exportation, remettent à l'honneur les industries de substitution d'importations, s'explique par la gravité du déficit commercial notamment industriel et par les obstacles rencontrés par les exportations de produits manufacturés vers les pays industriels, notamment la C. E. E.

3° Que dans l'ensemble, tel que cela ressort du tableau précédent, le choix entre les deux types d'industries est équilibré. En d'autres termes, si l'on considère l'ensemble de la période couverte par les plans (de 1960 à 1985), la préférence pour un type d'industrie par rapport à l'autre n'apparaît pas clairement. Comment cela se traduit-il au niveau de la structure industrielle ? Y a-t-il un équilibre entre les industries de substitution d'importations et les industries d'exportation ?

Sans pouvoir remonter au début des années 60 faute de données, les enquêtes industrielles de 1969 et 1975 permettent d'apporter des éléments de réponse(93). On peut ainsi suivre l'évolution, d'une part de l'importance respective de la production et des importations dans l'offre totale de produits industriels par branche (Tableau II), et d'autre part du rapport des exportations de produits industriels à la production par branche (Tableau III).

Il apparaît en premier lieu que la production industrielle marocaine est généralement essentiellement tournée vers le marché intérieur, les exportations ne représentant que 9,7 % de la production en 1975 (Tableau III). Elle n'arrive cependant pas à le satisfaire entièrement : la part de la production industrielle dans la demande intérieure n'est que de 66,6 % en 1975. Bien plus, elle régresse puisqu'elle était de 72,1 % en 1969 (Tableau II). Cela est dû à une croissance de la demande plus rapide (10 % par an en termes réels) que celle de la production (7,6 % par an). Cependant la situation varie selon les branches industrielles.

Tableau 2 Part de la production et des importations dans l'offre totale de produits industriels par branche-1969 et 1975 (MDH courants).

	1969				1975			
	Production P	Importation M	Offre totale P + M = demande	Production /Demande (%)	Production P	Importation M	Offre totale P + M = Demande	Production /Demande (%)
07. Pétrole raffiné et dérivés de pétrole	345	56	401	86,0	1 861	205	1 880	89,0
10. Produits des Industries Alimentaires	1 198	126	1 324	90,5	2 456	978	3 434	71,5
11. Autres Produits des Industries Alimentaires	1 075	135	1 210	88,8	2 089	608	3 417	82,2
12. Boissons et Tabac	406	38	444	91,4	1 040	32	1 072	97,0
13. Produits Textiles et Bonneterie	764	310	1 074	71,1	1 515	530	2 045	74,1
14. Habillement à l'exclusion des chaussures	106	4	110	98,4	312	10	322	98,9
15. Cuirs et Chaussures en cuir	102	6	108	94,4	253	10	263	95,7
16. Bois et Articles en Bois	148	90	238	62,2	357	116	473	75,5
17. Papier, carton et imprimerie	241	75	316	76,3	579	198	777	74,5
18. Produits issus de la transformation des Minéraux de Carrière	218	35	253	96,2	704	146	850	82,8
19. Produits de l'Industrie Métallique de base	97	87	184	52,7	193	766	959	80,1
20. Ouvrages en Métaux	271	93	364	74,5	701	227	928	75,5
21. Construction de Machines et Matériel d'Équipement (N. C. matér. de transport)	119	379	498	23,9	211	1 389	1 500	14,1
22. Matériel de Transport	298	251		54,3	1 042	1 180	2 222	49,9
23. Matériel Électrique et Électronique	111	221	332	33,4	316	432	748	
24. Machines de Bureau, Instrument de précision de mesure et de contrôle optique, horlogerie	8	48	56	14,3	19	133	152	12,5
25. Produits de la Chimie et de la Parachimie	455	375	830	54,5	1 123	659	1 982	50,7
26. Articles en caoutchouc en plastique	158	53		74,9	410	146	556	73
27. Autres industries manufacturières	25	—	—	—	31	29	60	91,2
TOTAL	6 144	2 192	8 526	72,1	16 733	7 894	23 027	

Source : Dar Al Handasah, op. cit, rapport nº 2, volume 1, p. 33.

Tableau 2.2 Part de la production et des importations dans l'offre totale de produits industriels par branche — 1969 et 1975 (MDH courants) —

	1969				1975			
	Production P	Importation M	Offre totale P + M = demande	Production /Demande (%)	Production P	Importation M	Offre totale P + M = Demande	Production /Demande (%)
07. Pétrole raffiné et dérivés de pétrole	345	56	401	86,0	1 661	205	1 866	89,0
10. Produits des Industries Alimentaires	1 198	126	1 324	90,5	2 456	978	3 434	71,5
11. Autres Produits des Industries Alimentaires	1 075	135	1 210	88,8	2 089	608	3 417	82,2
12. Boissons et Tabac	406	38	444	91,4	1 040	32	1 072	97,0
13. Produits Textiles et Bonneterie	764	310	1 074	71,1	1 515	530	2 045	74,1
14. Habillement à l'exclusion des chaussures	106	4	110	96,4	312	10	322	96,9
15. Cuirs et Chaussures en cuir	102	6	108	94,4	253	10	263	96,2
16. Bois et Articles en Bois	148	90	238	62,2	357	116	473	75,5
17. Papier, carton et imprimerie	241	75	316	76,3	579	198	777	74,5
18. Produits issus de la transformation des Matériaux de Carrière	218	35	253	96,2	704	146	850	82,8
19. Produits de l'Industrie Métallique de base	97	87	184	52,7	193	766	959	20,1
20. Ouvrages en Métaux	271	93	364	74,5	701	227	928	75,5
21. Construction de Machines et Matériel d'Équipement (N. C. matér. de transport)	119	379	498	23,9	211	1 289	1 500	14,1
22. Matériel de Transport	298	251	549	54,3	1 042	1 180	2 222	46,9
23. Matériel Électrique et Électronique	111	221	332	33,4	316	432	748	42,2
24. Machines de Bureau, Instrument de précision, de mesure et de contrôle optique, horlogerie	8	48	56	14,3	19	133	152	12,5
25. Produits de la Chimie et de la Parachimie	455	375	830	54,8	1 123	859	1 982	56,7
26. Articles en caoutchouc en plastique	158	53	211	74,9	410	146	556	73,7
27. Autres industries manufacturières	25	—	—	—	31	29	60	51,7
TOTAL	6 144	2 382	8 526	72,1	15 733	7 894	23 627	66,6

Source : Calculée par Dar Al Handasah (voir tableau A.20).

Tableau 3
Rapport des exportations des produits industriels à la production industrielle par branche, 1969 et 1975

Branches	(Valeurs en M. D. H., prix courants) 1969			1975		
	Exportation	Production	Exp/Prod. %	Exportation	Production	Exp/Prod. %
7	3	345	1	52	1 661	3
10	6	1 198	1	12	2 456	—
11	390	1 075	36	545	2 809	19
12	47	406	12	44	1 040	4
13	97	764	13	298	1 515	20
14	16	106	15	114	312	37
15	38	102	37	77	253	30
16	33	148	22	49	357	14
17	29	241	12	65	579	11
18	6	218	3	17	704	2
19	17	97	18	31	193	16
20	9	271	3	17	701	2
21	1	118	1	2	211	1
22	1	298	—	20	1 042	2
23	1	111	1	3	316	1
24	1	8	13	6	19	32
25	68	455	15	143	1 123	35
26	3	159	2	21	410	5
27	2	25	8	9	31	29
TOTAL	767	6 144	12,5	1 525	15 733	9,7

Source : Les exportations proviennent des statistiques du Commerce extérieur reclassifiées par DAR AL-HANDASAH pour l'année 1969, et de la classification du Département de la statistique pour 1975.

Les productions de 1969 et 1975 sont basées sur la reclassification par DAR AL-HANDASAH de l'étude de structure 1969 et le T. E. S. 1975.

DAR AL HANDASAH, *op. cit.*, rapport n° 2, volume 1, p. 43.

Certaines ont un taux de satisfaction du marché intérieur élevé (pétrole raffiné, produits alimentaires, textiles, habillement, cuirs : branches n° 7, et 10 à 15) ; d'autres ont un taux faible (industrie métallique de base : branches 19, 21 et 24, matériel de transport et matériel électrique : branches 22 et 23, ...). Certaines industries voient leur taux de substitution aux importations augmenter (branches 7, 12, 13, 16, 23, ...). Pour d'autres, il baisse (branches 10, 11, 17, 18, 19, 21, 22), la demande augmentant plus rapidement que la production. Pour d'autres enfin, proches du niveau de saturation de la substitution, le taux stagne (branches 14, 15, ...).

Il apparaît en second lieu que la part de la production industrielle exportée baisse : elle passe de 12,5 % en 1969 à 9,7 % en 1975 (tableau 3). Le degré de dépendance des exportations et le sens de sa variation diffèrent selon la branche industrielle. Les industries fortement dépendantes des exportations sont celles des produits alimentaires (branches II), des textiles,

de l'habillement et du cuir (branches 13 à 15) et des produits chimiques (branches 25). Pour le textile, l'habillement, les produits chimiques..., il augmente. Il baisse pour les industries alimentaires, le cuir, le bois... à cause de la forte augmentation de la demande intérieure et des obstacles à l'exportation.

Parmi les facteurs qui ont déterminé l'orientation de l'industrie, deux nous paraissent importants. Le premier consiste en la politique commerciale qui s'est surtout occupée de la protection — souvent excessive — des nouvelles unités industrielles et a négligé la stimulation des exportations(94). Le second facteur tient à la stratégie des sociétés transnationales. Au Maroc, elles ont surtout implanté des « filiales-relais » pour servir le marché local. La création de filiales-ateliers d'unités tournées vers le marché extérieur, est plus récente et plus limitée(95).

En troisième lieu, la confrontation des orientations de la politique industrielle de la période 1969-1975 (tableau 1) avec les tendances de la croissance industrielle (tableaux 2 et 3) montre à tout le moins une divergence. En effet, alors que les plans de l'époque glissent de l'industriede substitution d'importations à l'industrie d'exportation, les faits indiquent à la fois un recul du degré de substitution d'importations et du coefficient d'exportation.

3. Quelques contradictions de la politique industrielle.

La politique industrielle recèle un certain nombre de contradictions, parmi lesquelles on en relèvera trois :

a) *Industrie capitalistique, création d'emplois et déséquilibre extérieur.*

« L'analyse du code (des investissements en 1973) fait ressortir (...) la *distorsion* qu'il introduit en faveur des techniques et des industries intensives en capital, et des investissements de grande taille (...). Ce qui apparaît *contraire à la politique affichée de création d'emplois et d'économie de devises* et explique sans doute, au moins en partie, la forte augmentation de l'intensité capitalistique dans les projets industriels réalisés au cours du plan 73-77 »(96).

En effet si l'on considère les projets industriels agréés dans le cadre des codes d'investissement, l'on se rend compte que l'investissement par emploi créé augmente fortement depuis 1973. Il est de 36 000 DH en 1965, 54 000 DH en 1970, 57 000 DH en 1972, 76 000 à 78 000 DH en 1973-1974, 89 000 DH en 1975, 144 000 DH en 1976 et 87 000 DH en 1977. Il est en moyenne de 259 000 DH dans les projets financés par la B. N. D. E. de 1973 à 1976(97). Ce qui n'a pas manqué de freiner la création d'emplois et d'aggraver le déficit commercial.

b) *Code des investissements et régionalisation.*

Une meilleure répartition spatiale de l'activité économique, notamment industrielle est un des objectifs des plans marocains pendant la dernière décennie. Les projets publics y ont contribué. Mais les projets privés restent concentrés sur l'axe Casablanca - Kénitra. Or le code des investissements

de 1973 (de même que celui de 1982) a notamment pour objectif d'inciter les investisseurs privés à décentraliser leurs projets. D'où vient la contradiction entre l'objectif et le résutat ? Une analyse du code montre que la modulation régionale des avantages qu'il accorde n'est pas suffisante pour couvrir à la fois les coûts de la décentralisation et ses risques[98]. C'est là que réside, au moins en partie, l'explication du résultat.

c) *Protection douanière, inflation et industrie d'exportation.*

« Bien que l'élaboration de ce système (de protection) réponde à des objectifs clairs (la protection des industries existantes d'une part, de la stabilité des prix intérieurs d'autre part), sa gestion et son adaptation ont été effectuées en fonction de considérations de court terme sans prendre en compte des interactions à moyen terme entre ces objectifs et *notamment l'effet défavorable de la surprotection sur la compétitivité des entreprises,* c'est-à-dire finalement sur *la croissance et les prix*[99]. »

La surprotection de l'industrie de substitution d'importations, particulièrement celle produisant des biens de consommation, par un tarif douanier élevé (les taux allant de 58 à 203 %)[100] et les interdictions d'importation, crée des rentes de situation en permettant aux industriels de vendre à des prix plus élevés des qualités généralement inférieures aux produits similaires importés. Elle contribue au climat général d'inflation, et lorsqu'il s'agit de demi-produits entrant dans la fabrication de biens exportables, la surprotection a un effet négatif sur la croissance des exportations de produits industriels.

4. Les faiblesses de l'industrie.

L'industrie a connu une croissance relativement rapide pendant la période 1973-1977. Le taux de croissance annuel en termes réels a été de 6,9 % contre 5,3 % de 1968 à 1972 et 2,4 % de 1963 à 1967[101].

Malgré cela, l'industrie reste faible par sa dimension et ses caractères, tels qu'ils ressortent de l'enquête industrielle de 1975[102].

Sa dimension d'abord. Elle ne représente (artisanat compris) que 16 à 17 % du produit intérieur brut. Elle n'emploie que 173 000 personnes, soit 4,3 % de l'emploi total. Si l'on y ajoute l'artisanat (établissements de moins de cinq employés y compris le patron), le total des employés devient 322 000, correspondant à quelque 8 % de l'emploi total[103].

Ses caractéristiques ensuite. En dehors de la place du capital étranger dans ce secteur, trois traits nous semblent importants ici.

Le premier est que c'est une industrie de biens de consommation intérieurs. En effet, celle-ci (ainsi que ses inputs) représente 69 % de la valeur ajoutée industrielle ; 22 % viennent des industries produisant des biens d'équipement (véhicules de transport) et des matériaux utilisés dans les investissements (matériaux de construction) ; les 9 % restant constituent la valeur ajoutée des industries d'exportation.

Le second est qu'elle est fortement dépendante des importations pour ses matières premières et demi-produits — sans parler de l'équipement et de la technologie. En effet 61 % de la valeur ajoutée industrielle proviennent

d'industries dont les imputs sont importés et 39 % d'industries utilisant principalement les matières premières locales.

La troisième caractéristique de l'industrie marocaine est que le degré de transformation des produits (rapport de la valeur ajoutée sur la production) est faible. Il est de 31 % seulement en 1975.

Finalement, il y a eu une certaine croissance industrielle, une croissance industrielle limitée mais pas d'industrialisation véritable. Comme le dit le plan 1978-1980 : « En dépit de la croissance rapide qu'a connu le secteur industriel au cours du plan précédent, la situation actuelle reste encore caractérisée par un faible degré d'industrialisation surtout au niveau des biens d'équipement en général et de certains biens intermédiaires (...). »[104]

CONCLUSION

Ainsi, il y a eu mutation de la politique de développement. D'une stratégie de libération économique, on est passé à une stratégie (?) de libéralisme économique. L'économie a connu la croissance, une croissance qui s'est accélérée au milieu de la dernière décennie. La croissance dans le libéralisme a engendré des déséquilibres graves tant internes qu'externes, économiques et sociaux — avec notamment une inégalité croissante dans la répartition des revenus et des richesses. Ces déséquilibres ont été un des facteurs majeurs de la crise que connaît le Maroc depuis la fin des années 70 et qui a motivé l'adoption d'une politique de stabilisation (plan 1978-1980).

La politique industrielle a suivi l'infléchissement de la stratégie de développement. Elle a connu en plus d'autres mutations, des mutations qui lui sont propres. En gros, elle est passée d'une politique de substitution d'importations à une politique d'exportation. Et devant les déséquilibres entraînés par les excès de l'une et de l'autre, on est allé vers une politique plus équilibrée. Le résultat est une industrie à structures faibles, un faible degré d'industrialisation.

Va-t-on tirer la leçon d'un quart de siècle de politique de développement et de politique industrielle pour aller vers d'autres mutations, pour s'engager dans des mutations de transition vers le développement ?

Rabat, février 1983.

L'expérience tunisienne d'import substitution et ses conséquences : l'extraversion

BESAIS
Professeur à l'Université de Tunis.

L'objet de cette intervention consiste à faire le bilan d'une expérience, d'une tentative de croissance tendant à satisfaire le marché local ou encore une tentative d'une dynamique intravertie.

En un premier temps et brièvement un rappel des causes et des origines de ce modèle de développement sera fait pour mieux comprendre son fonctionnement.

Les résultats concrets du modèle seront composés ensuite avec un essai d'évaluation. Celle-ci fera apparaître quelques contradictions majeures qui finiront par bloquer le modèle avec une crise du régime politico-social le sous-tendant et l'accompagnant.

Les contradictions pousseront vers un autre schéma de développement ; cette fois-ci franchement extraverti le travail basé sur la promotion des exportations.

I. CAUSES ET ORIGINES

Si l'expérience sud-américaine (essentiellement en Argentine se présente comme la seule application du modèle de développement basé sur l'Import substitution, elle se caractérise par un aspect défensif face à la crise mondiale. Par contre l'expérience tunisienne des années 60, basée elle aussi sur un modèle I. S. I. (import substitution industrialisation), présente d'autres aspects. Elle repose en fait sur trois ordres d'impératifs étroitement liés mais ayant chacun une logique propre.

Le 1^er^ *impératif* est d'ordre *externe* et trouve son origine dans la forme de la D. I. T. (division internationale du travail) de l'époque. Sur ce point et mieux que tout autre commentaire nous citerons Rockefeller qui disait en substance : « Ce que nous proposons maintenant est une division plus grande du travail entre les nations des deux hémisphères... » Plus loin il ajoute : « ... les P. S. D. (pays sous-développés) pourraient produire et exporter des aliments industrialisés, des tissus, des vêtements, des chaussures et d'autres produits manufacturés ». L'orientation tracée est claire, elle a pour objectif de rejeter sur les P. V. D. (pays en voie de développement), la production et l'exportation de biens industriels, pour lesquels les industries dans les pays avancés ne trouvent plus grand intérêt (faiblesse des taux de profit).

Parallèlement à cette volonté externe, qui s'imposera aux P. V. D. par de multiples moyens, une volonté *interne* se prononce en faveur des industries import substitutives et de valorisation des matières premières jusque-là négatives à l'état brut.

C'est le second *impératif* et il est d'ordre interne. En effet pour les P. V. D. nouvellement indépendants sur le plan politique, il fallait *industrialiser à tout prix,* suite à un choix précis et délibéré de projet de société.

En clair, ces pays, héritant de situations économico-sociales largement destructurées avec comme conséquence majeure un sous emploi sans cesse croissant se devaient de trouver de toute urgence des solutions respectant deux sortes de contraintes liées.

— Donner des assises aux régimes socio-économiques mis en place afin que la ou les classes dominantes puissent maintenir des privilèges acquis ou à acquérir.

— Assurer la stabilité économique et sociale, condition de la nouvelle contrainte créant de l'emploi à des masses non employées.

L'industrialisation apparaissait à ces pays, comme la meilleure solution appelée à satisfaire ces exigences.

A ce stade, entre les impératifs externe et interne, une *conjonction d'intérêt* va se manifester.

Du côté du capital international on a déjà montré le souci qu'il a de se débarrasser de la production dans certains secteurs industriels. A sa charge, de fournir les P. V. D. en biens d'équipement indispensables à l'industrialisation dans ces mêmes secteurs.

A l'appui de cette orientation on trouve une argumentation d'ordre théorique, appelée à la justifier. Elle consiste à prouver que les P. V. D. ont intérêt à entamer un processus industriel à partir du secteur des biens de consommation. Ce choix est encouragé par un certain nombre de considérations. En effet, on soutient d'abord que dans des P. V. D., le marché des biens de consommation est plus large que celui des biens de production permettant ainsi d'avoir des effets d'exiguïté de marché très caractéristiques en P. V. D., moins contraignants. De plus, le secteur des biens de consommation pourrait entraîner par sa propre demande, la création d'industries de biens intermédiaires qui à leur tour appelleraient la création d'industries de biens d'équipement. Une telle séquence a trouvé un large écho auprès des dirigeants des P. V. D. soumis par ailleurs, comme on l'a vu, à des impératifs d'ordre interne.

Telle est la conjonction d'intérêt qui a rendu possible la mise sur pied de cette stratégie de développement basée sur les I. S. I.

Pour mettre en œuvre cette stratégie, il faut des *techniques appropriées* dérivées d'une technologie moderne. D'où le troisième *impératif :* l'impératif technologique. Celui-ci est naturellement proposé par les pays avancés dans leur propre intérêt. Il est aussi accepté par les P. V. D., car il répond à leurs préoccupations.

En effet, dans leur souci de recherche de stabilité, la croissance à laquelle ils tendent est une *croissance accélérée,* appelée à résoudre tous les problèmes posés à la fois (emploi, élévation du revenu partiel, de la

consommation par tête, etc.). Une telle croissance, « brûlant » les étapes ne peut être réalisée dans l'esprit des dirigeants de ces pays, que par la mise en pratique d'une technologie moderne. Celle-ci passe alors au statut d'impératif légitimé par ces dirigeants eux-mêmes au nom de l'efficacité d'une part et de sa neutralité d'autre part.

Partout au P. V. D. on croit avec force à l'efficacité de techniques modernes, par opposition aux techniques traditionnelles accusées d'être source de retard et même de régression.

Efficaces, les techniques modernes sont aussi supposées être *neutres,* sur les moyens au profit du progrès quel que soit le temps et l'espace où elles sont mises en œuvre[105].

La réalité montre en fait qu'un tel choix est fait sciemment par les classes dominantes et s'inscrit dans le cadre d'un choix de projet de société, société à structure de classes. Bref, l'impératif technologique apparaît comme un impératif voulu mais dont les conséquences s'avéreront désastreuses pour les P. V. D. qui l'ont privilégié.

Tels sont les principaux aspects qui forment l'origine, la genèse du choix du modèle I. S. I. par les pays en voie de développement.

Pour des préoccupations communes aux P. V. D. et en fonction de préoccupations propres à la Tunisie, la Tunisie a opté au cours de la décennie 60, en faveur d'une stratégie qu'elle voulait intravertie et qui a eu pour base le modèle I. S. I.

II. LE MODÈLE I. S. I. EN TUNISIE

A la veille des années 80, la Tunisie vivait une situation caractéristique d'un P. V. D., telle qu'elle a été décrite précédemment. Mais en plus, elle présentait quelques traits spécifiques tenant à la nature de la structure de sa société à cette époque et à la structure du pouvoir mis en place.

Celui-ci avait pour base la petite bourgeoisie issue des luttes d'indépendance et très tôt elle avait eu l'exercice du pouvoir sans avoir les assises économiques nécessaires pour l'affermir, et tout en se trouvant face, à une situation économique sociale où se juxtaposent des intérêts contradictoires[106].

L'expérience libérale des années 56-60 ayant échoué, les dirigeants avaient opté dans le cadre des « Perspectives décennales » en faveur d'une *planification dirigée* par l'État.

Les « Perspectives » proclamaient une volonté d'édifier une économie à dynamique intravertie, s'appuyant sur un modèle de développement à deux facettes :

— un modèle d'Import substitution pour le secteur industriel.

— un modèle d'organisation coopérative pour l'agriculture.

Dans les deux cas, le choix de ces modèles a été voulu, car il permettait à la bourgeoisie d'État de s'imposer comme classe dominante.

De fait, le modèle I. S. I., le seul qui nous concerne ici, a été mis en pratique par l'État dans le cadre d'une stratégie d'ensemble en fonction du projet de société retenu.

La mise sur pied du modèle est partie d'une constatation, à savoir la part des biens manufacturés importés dans le total des importations. Cette part s'élevait en 1957 à 84 % au total des importations avec prépondérance de certaines branches : textiles 20 %, I. M. E. 20 %, produits alimentaires 12 %, etc.

Une étude plus poussée menée par M. Fetini[107] qui utilise l'indice de G. Eükor[108], précise les branches où l'Import substitution est le mieux indiqué. Ces branches sont : textile, habillement, papier, caoutchouc, produits chimiques, I. M. E., industries diverses.

C'était précisément ces branches que l'État a retenu comme candidates à l'Import substitution.

Dans ce domaine, l'action de l'État a été de divers ordres. D'abord, l'État s'était proposé de prendre à sa charge tous les aspects concernant l'édification d'une infrastructure que le capital privé ne peut faire. En même temps l'État lançait de grandes unités de production, en association avec le capital étranger, fonctionnant sur la base d'une technologie moderne. Parallèlement une place était réservée au capital privé local (dans le cadre d'une alliance de classes) qui était incité à investir compte tenu d'un certain nombre d'avantages qui lui étaient accordés, en particulier un tarif douanier largement protecteur.

Suite à ces mesures et actions, la production industrielle a augmenté notablement de 1962 à 1970. En effet l'indice à prix constants est passé de 100 à 223 et la part du P. I. B. industriel est passée de 10 % à près de 18 %.

Cependant ce qui est à remarquer le plus est le changement dans la structure de la production industrielle. Celle-ci a évolué de la façon suivante entre 1962 et 1970.

	1962	1970
Indus. agro-min.	80 %	56 %
Indus. I. S. I.	20 %	44 %

Le changement est net : l'orientation Import substitutive est bien dessinée. Par ordre d'importance de par leur part dans la production industrielle les branches concernées se présentent ainsi.

Textile, habillement et cuir	10,5 %
Indus. méca. et élec.	7,3
Bois, papier et divers	6,5
Chimie et caoutchouc	5
M. C. C. V.	4,7

Concernant l'évolution de la croissance industrielle, il est utile de la saisir selon deux phases, l'une correspondant au plan dit triennal couvrant la période 62-64 et l'autre au 1er plan quadriennal, allant de 65 à 68. Pour l'ensemble de l'industrie, les taux ont été respectivement de 10,2 % par an et en moyenne de 6,8 %. Il y a donc eu un ralentissement de la croissance au cours de la seconde période. Ce point mérite attention et on y reviendra par la suite.

Pour comprendre le sens de l'évolution des taux de croissance des différentes branches, il est nécessaire de rappeler la chronologie des investissements dans les branches. Le plan triennal privilégié les industries textiles et le papier et le 1er plan quadriennal a favorisé l'implantation des M. C. C. V., les I. M. E. et les industries chimiques. Pour les premières industries après un démarrage rapide entre 1962 et 1964, leur taux a décliné. Tel est le cas par ex. de l'industrie textile qui voit son taux passer de 21 % au cours de la 1re période à 5 % au cours de la période 65-68.

Quant aux industries installées au cours de la période 1965-68, elles connaissent le même sort : fort démarrage, puis ralentissement. Tel est le cas des M. C. C. V. qui voient leur taux passer de 17 % entre 65 et 68 à 9 % entre 1970 et 1972. Dans le meilleur des cas les taux se stabilisent de période en période (cas de la chimie par ex.).

Ainsi les industries import substitutives dans leur évolution vérifient le schéma synthétisé par les auteurs tels que Félix[110] et Diaz[111] qui mettent l'accent sur l'aspect « *phases* » des I. S. I.

L'aspect « phases » est confirmé lorsqu'on saisit l'évolution du taux d'accumulation (rapport F. B. C. F./ P. I. B.) dans l'industrie.

Celui-ci a évolué ainsi (en %).

1962	*1963*	*1964*	*1965*	*1966*	*1967*	*1968*	*1969*
46,2	44	71	86	52,5	49,8	35,7	32,3

Le taux culmine en 1965 puis régresse durant les années suivantes. L'explication de ce phénomène est à trouver dans la logique de fonctionnement des I. S. I. elles-mêmes.

En effet, par définition, les I. S. I. impliquent la satisfaction des besoins internes par une production domestique à la place et lieu de biens auparavant importés. Mais la production domestique exige pour être réalisée l'*importation* de matières premières, de biens intermédiaires et biens d'équipement, importation de plus en plus importante et de plus en plus coûteuse. C'est ce qui fait dire à M. Fetini[112] : « On assiste à une nouvelle substitution, celle des biens d'équipement à celle des produits finis. »

L'approche par phases nous montre qu'en un premier temps, les importations de biens d'équipement croissent, puis face aux difficultés de financement, elles régressent. L'évolution des importations des biens d'équipement nous le confirme en suivant l'évolution de leurs indices.

1962	*1963*	*1964*	*1965*	*1966*	*1967*	*1968*	*1969*
100	110	133	159	126	114	113	111

De nouveau on retrouve nos deux phases avec un point extrême en 1965 (comme c'était le cas pour le taux d'accumulation), puis une régression au cours de la 2e période.

Déjà et rien qu'à ce stade, on est en mesure de présenter les limites du modèle. Celui-ci, pour réussir, reste tributaire de son élargissement et partant d'une croissance régulière de l'importation des biens d'équipement.

Se pose alors le *problème du financement* des importations. Durant la

pas été à même de créer autant d'emplois qu'elles auraient pu le faire, mais pire, elles ont contribué à aggraver le chômage.

Ressources locales : 44 %.

Ressources extérieures : 56 %.

Une telle structure révèle l'ampleur de la dette extérieure supportée par la Tunisie (elle a représenté par moments 40 % du P. I. B. total) et l'emprise du capital étranger et donc la dépendance — tant financière que technologique — que subit la Tunisie.

III. LES RÉSULTATS SOCIO-ÉCONOMIQUES DU MODÈLE

Ils seront saisis essentiellement à travers l'évolution de l'emploi industriel et par les effets d'intégration.

Concernant l'emploi, son évolution dans l'industrie semble à priori favorable. En effet en indice l'emploi dans l'industrie est passé de 100 en 1961 à 196 en 1970. Il a ainsi pratiquement doublé[(113)].

De plus la structure de répartition de l'emploi par branches montre un changement de structure en faveur des branches Import substitutives. Entre 1962 et 1969, cette structure se présente ainsi :

	1962	1969
Mines-Énergie	26 %	19 %
I. S. I.	74 %	81 %

Mieux encore, en termes de taux de croissance, l'emploi a crû plus rapidement dans les branches import substitutives que dans d'autres branches.

Seulement le total des emplois créés s'élève entre 1961 et 1971 à 38 000. Considéré seul, ce résultat peut ne pas avoir une grande signification. Pour saisir sa portée, il faut envisager la situation de l'emploi dans son ensemble.

Comme dans ce domaine, l'information statistique est aléatoire, l'on ne peut procéder que par approximation.

D'abord, il faut admettre que face au rythme de l'accroissement de la population active, on ne peut compter sur le seul rythme d'accroissement de l'emploi industriel pour absorber les non-employés. Aussi doit-on envisager l'emploi secondaire et tertiaire afin de pouvoir comparer ce qui a été créé et ce qui était souhaitable de créer.

Dans ce cadre J. Poucet[(114)] aborde le problème dans ce sens... « de 1956 à 1966, le nouvel emploi secondaire et tertiaire n'aurait totalisé que moins de 130 000 postes. En admettant que ce mouvement se soit poursuivi jusqu'à la fin de la décennie, cela ne fait qu'une croissance annuelle de 12 000 à 15 000 emplois, là où il faudrait une création moyenne de 50 000 à 60 000 emplois par an, maintenir seulement le chômage à son niveau de départ. » Avec cette constatation, il est aisé de saisir la portée de l'emploi industriel créé pendant toute la décennie, soit 38 000 emplois.

En fait les nouvelles branches Import substitutives non seulement n'ont

décennie 61-71, la structure du financement dans l'industrie a été la suivante et montre le poids de l'apport extérieur.

D'une part, l'implantation des nouvelles installations accentuèrent le déclin de l'artisanat de multiples façons. D'autre part les techniques mises en œuvre, très intensives en capital nécessitent moins d'emplois que d'autres techniques. Dans ce sens et selon l'aveu même d'officiels, aveu consigné dans un rapport, il a été admis notamment dans le textile (une des branches les plus importantes de l'I. S. I.), qu'à qualité identique, la technique artisanale procure plus d'emplois qu'une technique moderne et fait appel à moins d'investissement pour une même production. C'est là un des aspects de l'impératif technologique déjà évoqué, aspect contraignant mais voulu, car, on le verra plus loin, son adoption favorise les intérêts, de la bourgeoisie d'État et de la bourgeoisie privée, qu'elle soit locale ou étrangère, et par suite aide à l'édification de la « nouvelle société ».

A l'évidence, les I. S. I. n'ayant pu contribuer à résoudre de façon significative le problème de l'emploi, on peut se demander si, par ailleurs, elles ont pu avoir des effets d'intégration sur l'économie tunisienne.

Traditionnellement ces effets sont saisis par les effets d'offre et de demande[(115)]. Suite à certaines études[(116)] ces effets ont pu être calculés pour les années 1965 et 1970. Le tableau suivant résume les effets pour le total des branches industrielles.

Effet d'offre en %		Effet de demande en %	
1965	1970	1965	1970
53	42	25	30

Pour l'ensemble de l'industrie si on constate une légère amélioration relative de l'effet de demande; on remarque surtout, la forte dépendance de l'industrie tunisienne vis-à-vis de l'extérieur en ce qui concerne son approvisionnement. Par branche en 1970 ce sont les branches I. S. I. qui ont les plus faibles effets : I. M. E. : 11 ; bois et papier : 16 ; chimie : 21.

S'agissant de l'effet offre, la situation pour l'ensemble de l'industrie n'est guère satisfaisante et, à l'exception des M. C. C. V., les branches I. S. I. ont de faibles effets d'offre.

Au total l'industrialisation par voie I. S. I. a très peu intégré l'économie tunisienne. Au contraire, les branches I. S. paraissent beaucoup plus liées à l'extérieur qu'intégrées au reste de l'économie.

Face à ce constat, un premier bilan peut déjà être établi. Cependant pour parfaire ce bilan il faut davantage pénétrer la logique de fonctionnement du modèle pour voir qu'il ne peut que créer des contradictions qui vont finir par le bloquer et l'amener à être dépassé par un autre modèle de développement issu des limites propres au modèle I. S. I.

IV. LE BLOCAGE DU MODÈLE I. S. I.

On a vu que de par les impératifs d'ordre externe et interne l'impératif *technologique* s'impose comme nécessité au modèle.

Outre la dépendance technologique dans laquelle il soumet les pays qui l'adoptent, ses conséquences sur la répartition des revenus vont placer le modèle devant une série de contradictions.

En effet, la mise en pratique de techniques à fort usage de capital mène tôt ou tard à une concentration des revenus en faveur du capital. Au-delà de tout jugement de valeur, un tel résultat serait sans importance en lui même sauf que concomitamment la masse des salaires tendrait à baisser relativement réduisant potentiellement un pouvoir d'achat qui se serait porté en acquisition de biens industriels issus précisément des branches I. S. I. C'est là une des contradictions du modèle.

Dès lors il nous faut suivre l'évolution des salaires dans l'industrie de même que l'évolution de la masse salariale pour voir comment le problème de la répartition a-t-il pu avoir une incidence sur l'issue du modèle.

Selon les sources officielles(117), l'indice des salaires nominaux annuels moyens est passé de 100 en 1962 à 129,5 en 1971, alors que l'indice du coût de la vie est passé durant la même période de 100 à 139,1, de telle sorte que l'indice des salaires réels annuels moyens est passé de 100 en 1962 à 93,1 en 1971. Ainsi il y eut régression du salaire réel. De plus, selon les sources utilisées par M. FETINI dans sa thèse citée... la comparaison des taux de croissance de la productivité, essentiellement dans des branches I. S. I., montre un large écart entre croissance de productivité dans ces branches, et croissance des salaires réels dans ces mêmes branches. A titre d'exemple citons le cas des branches chimie et textile :

	Chimie	Textile
Taux de croissance de la productivité 1960-1970.	7,1	6,2
Taux de croissance des salaires réels 1960-1971	1,46	2,57

Ce premier aspect nous montre une forme d'inégalité dans la répartition des revenus issue du modèle lui-même. Au niveau global cette forme peut être saisie en suivant l'évolution de la part de la masse salariale dans le revenu national. Celle-ci s'élevait(118) à 50,1 % en 1965, elle n'est plus que de 41,4 % en 1975.

Cette première forme d'inégalité est doublée d'une autre forme, cette fois-ci intrasalaires.

En effet, de par l'aspect technique de son fonctionnement le modèle I. S. I. induit une division technique et sociale du travail qui finit par se traduire par une hiérarchie des qualifications et par suite des rémunérations, et enfin par la formation de catégories sociales.

Sur la base d'une enquête menée par le ministère du Plan[119]. En 1972, la structure des salaires et des qualifications se présente de la façon suivante :

— Ingénieurs : 100.
— Cadres : 77,4.
— Techniciens : 38,5.
— Maîtrise et ouv. qualifiés : 23,7.
— ouv. semi-quali. et manœuvres : 12,8.
— Apprentis : 1,9.

Comme par ailleurs, suite à plusieurs sources[120], la catégorie payée sur la base du S. M. I. C. représente plus de 70 % des effectifs totals et sachant que l'indice du S. M. I. G. réel est passé de 100 en 1962 à 88,7 en 1970[121], on peut se rendre compte de l'ampleur de la nature de cette répartition et ses conséquences sur le pouvoir d'achat d'une large fraction de la population. Par suite, il n'est pas étonnant de conclure, en suivant en cela une étude réalisée par M. Zghal[122], à un approfondissement de la concentration des revenus en Tunisie. En effet, selon l'étude Zghal ; 50 % de la population détiennent le sixième du revenu alors que 5 % bénéficient de près de 40 % des revenus.

En termes absolus selon M. FETINI 75 % de la population disposent d'un revenu moyen par tête de 50 % par an, alors que 25 % ont un revenu de 30 % par an et par personne, soit plus que six fois supérieur.

A l'évidence une telle structure de répartition ne peut avoir que des effets déprimants sur la demande et en particulier sur la demande des biens industriels ce qui est de nature, non seulement à réduire les possibilités d'écoulement de la production industrielle mais aussi de réduire son champ d'extension.

En bref, le modèle s'est trouvé confronté à la contradiction, capacité de produire et capacité de consommer.

D'un côté, le modèle, pour survivre, se doit d'élargir ses capacités de production (afin, entre autres, de réduire les coûts de production), d'un autre il débouche sur une importante inégalité dans la répartition des revenus.

Le résultat a été que le revenu par tête à prix constants n'a évolué durant la période 62-71, qu'au taux de 0,2 % par an, et que la consommation par tête a évolué au taux négatif de 0,1 %.

La conséquence inévitable qui s'est imposée est la formation de stocks gonflés de plus en plus, obligeant les entreprises à produire en sous utilisation de capacité, le taux d'emploi des capacités s'élevant dans le meilleur des cas à 60 %. Le système est réellement bloqué et la crise que connaît le régime en 69-70 n'est que l'expression de l'échec du modèle.

Conclusion :

En germes, le modèle de développement intraverti par I. S. I. recélait ses propres limites et annonçait son dépassement.

Face à sa contradiction majeure à savoir son incapacité à élargir son propre marché, une voie s'annonce à lui : l'extraversion.

Ce verdict était émis par d'autres voix dont celle de l'O. C. D. E.(124) qui dans un rapport conclut ainsi : « Les industrialisations par substitution d'importation, à l'abri d'un haut protectionnisme, ont abouti à l'installation d'entreprises avec des coûts de production élevés. Ces entreprises fabriquent les produits onéreux au profit d'une classe moyenne peu nombreuse et ainsi les productions atteignent rapidement les limites d'un marché intérieur étroit. »

D'autres voix proposent alors la solution. Écoutons... « le problème fondamental devient désormais celui du passage d'un développement orienté essentiellement vers les marchés intérieurs à un développement davantage entraîné par les *exportations* ».

C'est vers cette voie que s'est orientée la Tunisie après le changement de régime en 1961-70. Un des ministres du nouveau régime tunisien, et le Premier Ministère lui-même à plusieurs reprises recommandaient l'allocation des investissements vers les industries d'exportation et offrirent d'importants avantages aux investisseurs étrangers. L'extraversion est affirmée et prend deux formes essentielles soit la promotion des industries d'exportation, soit la sous-traitance internationale.

NOTES

(1) Cf. La Stratégie pour la Région africaine. C. E. A. Annexe A, p. 4.

(2) Le Plan d'Action. O. U. A., p. 23.

(3) Cf. Le Plan d'Action, p. 25.

(4) Cf. Le Plan d'Action, p. 26.

(5) En vue de liquider toutes les formes d'influence impérialiste ou néocolonialiste (d'où = libération nationale).

(6) Ainsi que la valorisation des produits de base.

(7) Et le refus de laisser la politique de développement entre les mains de l'initiative privée.

(8) La modernisation et l'expansion de l'agriculture, ainsi que l'industrialisation en réduisant les importations et en valorisant diversifiant les exportations, visent à entraîner un équilibre ou un excédent des échanges extérieurs. Équilibre renforcé par le contrôle du commerce extérieur par l'État.

(9) Marché local qui vise à mettre l'économie nationale à l'abri des fluctuations de la conjoncture mondiale (par une amélioration de la productivité et de revenus de masses populaires, la capacité d'absorption du marché national peut s'élargir considérablement.

(10) « Motivée par la recherche du profit et ayant pour critères les coefficients qui mesurent les rythmes avec lequel le capital se recycle et se multiplie, l'entreprise capitaliste n'a pas pour objectif de prendre en considération la dynamisation économique d'une région, ou l'effet d'investissement sur l'amélioration de conditions générales de fonctionnement de l'économie nationale. Par contre l'entreprise capitaliste peut s'engager dans une opération lucrative, même si elle dilapide les richesses du pays, s'érige en force politique aspirant à dominer la société et à diriger l'État, ne réinvestit pas dans le pays mais transfère les bénéfices vers l'Étranger, etc. (cf. *Philosophie de la révolution*, 1952, Nasser, *Chartes alg.*, 1964 et 1976).

(11) Les 3 principes précédents sont permanents ; on ne peut les changer sans changer l'orientation socialiste. Mais « les structures de la gestion (entreprise socialiste, autogestion, coopérative) sont de par leur nature même, perfectibles et par conséquent évolutives. « elles ne représentent pas un dogme immuable ». (Charte Nationale Algérienne 1976).

(12) Ainsi le *Socialisme arabe* (en Égypte et en Algérie) reconnaît les valeurs religieuses et morales :

— reconnaît la propriété privée non exploiteuse,

— croit en la possibilité de surmonter les contradictions entre les classes d'une manière pacifique (sans dictature d'une classe sur une autre). Cf. Charte de la R. A. U., mai 1962.

(13) Charte de la R. A. U., 21 mai 1962.

(14) La Charte d'Alger, avril 1964.

(15) La période 1971-1983 caractérisée par la « politique d'ouverture » (Infitah) par l'alliance privilégiée avec l'impérialisme américain, donc par le renoncement à l'indépendance économique.

(16) L'Égypte a produit 1 million de tonnes d'acier en 1982 et figure au 36[3] rang mondial après l'Iran (1,2) et le Venezuela (2,3). L'Algérie se rapproche du million de tonnes. (800 000 t de produits sidérurgiques en 1982).

(17) Production 1981 : 40 millions de tonnes de pétrole.

(18) Rapport d'exécution du Plan 1981, ministère de l'Industrie lourde, Alger, mars 1982.

(20) Les rendements des principales productions se situent à des niveaux très élevés, comparables avec ceux des pays développés. Pour le blé le rendement moyen s'établit autour de 30 q à l'ha (40 en France, 26 en Italie et 8 en Algérie).

(21) Après 1970, les différents gouvernements n'ont pas modifié sensiblement l'organisation du secteur agricole. Par ailleurs la mobilisation de la petite paysannerie, qui est nécessaire pour le renforcement de l'agriculture, semble en contradiction avec les options politiques et sociales du régime. Ce dernier veut développer les cultures fruitières et légumières tout en continuant à importer de plus en plus de céréales, de viandes...

(22) A la fin de la période 1952-1970 la dette est importante (1,6 milliard de $), mais limitée par rapport à ce qu'elle sera à la suite de la « politique d'ouverture » : 8 milliards en 1977 puis 14,5 en 1981, soit 65 % du P. N. B. En Algérie, à la fin de la première décennie du développement, la dette était inférieure à 1 milliard de $; elle atteindra 15 milliards en 1980, soit 45 % du P. N. B. à la suite des investissements massifs de la période 1970-1980.

(23) *Acccroissement urbain :* 3,5 % par an en Égypte (1952-1970)
5,5 % en Algérie (1962-1980).

Les 2 capitales sont surpeuplées : Le Caire prévue pour 3 millions d'habitants en compte 10 en 1982.
Alger conçue pour 400 à 500 000 habitants en compte 2,5 millions.

(24) *Inflation : Égypte :* + 3,5 % par an (1960-1970) et 7 % (1970-1980)
Algérie : + 2,3 % er + 15,2 %
(taux officiels).

(25) Cf. P. JACQUEMENT ... *Le capitalisme d'État algérien*, 1977.
T. BENHOURIA. *L'économie de l'Algérie*, 1980.
etc. pour l'Algérie.
Cf. M. HUSSEIN pour l'Égypte.

(26) Cf. BENACHENHOU : *La planification en Algérie*, 1962-1980.
BENISSAD : *Économie du développement de l'Algérie.*
TAÏBOUNI : *Les industries industrialisantes et le développement.* Thèse d'État. Mars 1981, Montpellier.

(27) Michel CHATELUS. *Stratégies pour le Moyen Orient.* Calmann Levy, 1977.

(28) F. RIVIER : *Politique industrielle en Égypte.* CERMOC in Maghreb - Machrek n° 92. Avril-juin 1981.

(29) Allocution prononcée à Oujda le 27 septembre 1956.

(30) Voir B. HAMDOUCH, *Spécialisation subie et sous-développement du Maroc, Les effets du régime dela « porte ouverte » et de la domination de zone*, en cours de publication aux Éditions maghrébines, Casablanca.

(31) L'actionnaire principal était la Banque de Paris et des Pays-Bas.

(32) Ministère de l'Économie nationale, Division de la coordination économique et du plan, Rabat, 1960.

(33) *Ibid.*, p. 20.

(34) *Ibid.*, p. 26.

(35) MY AHMED IDRISSI BENYACINE, *Droit pétrolier et conventions pétrolières au Maroc*, Éd. maghrébines, Casablanca, 1974, p. 99.

(36) Conventions passées avec l'E. N. N. I. (1958), Petrofina (1961), Preussac (1962), Candel et Allen (1962), etc. Cf. MY AHMED IDRISSI... *op.cit.*

(37) Nous reviendrons sur la question à la page 17 dans la 2e partie de cette étude.

(38) Voir B. HAMDOUCH, *le Maroc et les sociétés multinationales*, Bulletin économique et social du Maroc, nos 136-137.

(39) Déclaration du ministre des Finances en 1967, cité par H. EL MALKI, *Les fondements théoriques des stratégies économiques au Maroc*, LAMATIF, n° 70, avril-mai 1975.

(40) MY AHMED ALAOUI, éditoriaux du journal officieux *Le Matin du Sahara* publiés dans *Maroc Magazine* du 5-11 juin 1977, cité par J. SALMI, *Planification sans développement*, Éd. maghrébines, Casablanca 1979, p. 76.

(41) Déclaration du ministre des Finances en 1973, cité par H. EL MALKI, *op. cit.*, souligné par nous.

(42) M. GUITIAN, *Conditionnalité du fonds et processus d'ajustement international :* première époque 1950-1970, *Finances et Développement* décembre 1980. Voir également ses deux autres articles sur la question dans la même revue, mars et juin 1981.

(43) E. BRAU, *Le processus de consultation du Fonds, Finances et Développement*, décembre 1981.

(44) M. GUITIAN, *Finances et Développement*, juin 1981, *op. cit.*, p. 16.

(45) De même que pour l'Égypte, la Turquie, le Soudan, le Portugal, le Zaïre.

(46) Des extraits sont parus dans plusieurs numéros de l'hebdomadaire casablancais *Libération*, en 1980.

(47) Cela s'est traduit notamment par le glissement du taux de change du dirham de quelques points et de la limitation du soutien de la caisse de compensation aux produits de première nécessité qui ont vu leurs prix augmenter fortement en 1981. Il semble cependant que le F. M. I. ne trouve pas cela suffisant et n'est pas entièrement satisfait de la politique économique suivie par le Maroc. Aussi lui a-t-il réduit son soutien ainsi qu'à 14 autres pays sous-développés. voir *le Monde* du 21 avril 1982 p. 42.

(48) Ministère de l'Économie et des Finances, Division de la coordination économique et du Plan, Rabat 1961.

(49) Voir pour les objectifs sectoriels des Plans, la 2e partie de cette étude.

(50) Voir J. SALMI, *op. cit.*, pp. 252-253 et 256-257.

(51) C'est le titre de la publication de la Banque mondiale, *The Economic developpement of Morocco*, John Hopkins Press, 1966.

(52) Rapport sorti en 1979, *op. cit.*

(53) Voir F. OUALALOU, *Propos d'économie marocaine*, S. M. E. R., Rabat, 1980, pp. 166, 170 et suiv.

(54) Sans parler du remplacement en 1978 du plan quinquennal 1978-1982 qui était fin prêt par le plan triennal 1978-1980.

(55) C'est ce qui a motivé la création en 1978 d'un ministère chargé de l'étude du secteur public. Il a réalisé des enquêtes et produit des rapports qui n'ont pas encore été rendus publics.

(56) Le recensement effectué par les services du ministre délégué auprès du Premier ministre chargé des entreprises publiques en relève 617 dont 435 avec une participation publique de contrôle supérieure à 33 %.

(57) 157.

(58) Par opposition au secteur dit informel.

(59) Il s'agit des seules entreprises d'au moins 50 salariés où la participation publique au capital est supérieure à 33 %. Les données proviennent, sauf pour l'agriculture, des résultats de l'enquête industrielle de 1975.

(60) M. El Gallaf, *la structure financière des grandes entreprises industrielles*, in *Etat et Développement industriel au Maroc*, présenté par H. El Malki, Éd. maghrébines 1982, d'après les résultats de l'enquête effectuée par les services du ministère chargé des entreprises publiques en 1979.

(61) Voir B. Hamdouch, *le Maroc et les sociétés multinationales*, *op. cit.*

(62) Plan triennal (1965-1967), pp. 27-28, souligné par nous.

(63) Déclaration du nouveau directeur du B. E. P. I. en 1961, cité par A. Tiano, *La Politique économique et financière du Maroc indépendant*, P. U. F., Paris 1963, p. 229, souligné par nous.

La politique du B. E. P. I. à ses débuts sera exposée dans la 2e partie de cette étude.

(64) Cf. B. Hamdouch, *le Maroc et les sociétés multinationales*, *op. cit.*

(65) Éditorial du *Matin du Sahara*, publié dans « Maroc Magazine » du 5-11 juin 1977.

(66) Voir pour les codes de 1958, 1960 et 1973, B. Hamdouch, *le Maroc et les sociétés multinationales*, *op. cit.* ; pour celui de 1969, Najib Akesbi : crise de l'agriculture et engrenage de la dépendance (étude non encore publiée) ; pour celui de 1980 ; N. Akesbi, *Paradis fiscal pour les promoteurs et crise de logement accrue pour les masses* « Libération », n° 302, 6 mars 1981.

(67) Déclaration de l'ambassadeur des États-Unis au Maroc au Bulletin de la B. M. C. E. n° 64, février 1966.

(68) Article de la revue française « Impact », reproduit dans le quotidien casablancais « le Matin » du 20 mars 1975.

(69) Voir N. Akesbi, *Paradis fiscal... op. cit.* ; M. Sehimi, *la loi d'encouragement aux investissements immobiliers*, « le Matin du Sahara », du 22 mai 1981.

(70) M. Sehimi, *Le Nouveau code des investissements industriels*, le « Matin du Sahara » du 15 février 1982.

(71) Car les secteurs soumis à la marocanisation restent inchangés. La « marocanisation » sera traitée dans le point suivant.

(72) Voir supra, A. *la Stratégie de libération économique.*

(73) Voir pour cette question : B. Hamdouch, le Maroc et les sociétés multinationales, *op. cit.*, et les firmes transnationales et les pays sous-développés, Bulletin de liaison n° 5 nouvelle série, Centre de Développement de l'O. C. D. E., Paris 1980 ; F. Oualalou, Propos d'économie marocaine, *op. cit.*, pp. 158-159, et les mémoires de D. E. S. es sciences économiques de N. Aoufi, la marocanisation et le développement de la bourgeoisie, Rabat 1979, N. Touimi Benjelloun, La marocanisation, bilan d'une politique, Rabat 1978.

(74) En ce qui concerne l'agriculture, la récupération par l'État des terres de colonisation officielle et privée a été effectuée respectivement en 1963 et 1973.

(75) Secrétariat d'État au Plan et au développement régional, Plan de développement 1973-1977, Rabat, pp. 51-52.

(76) Voir B. Hamdouch, le Maroc et les sociétés multinationales, *op. cit.*

(77) Voir F. OUalalou, *op. cit.*, pp. 163-165.

(78) Plan quinquennal (1960-1964), *op. cit.*, p. 16.

(79) Dahir du 31 décembre 1957 créant le B. E. P. I.

(80) Voir M. Khachani, le Complexe sidérurgique de Nador, in État et développement industriel au Maroc, *op. cit.*

(81) Cf. B. Hamdouch, le Maroc et les sociétés multinationales, *op. cit.*

(82) Voir ci-dessus : les codes d'investissement.

(83) Plan 1960-1964, *op. cit.*, pp. 30-37.

(84) Secrétariat d'État au Plan, au développement régional et à la formation des cadres, Plan de développement économique et social 1973-1977, vol. I, p. 47.

(85) *Ibid.*, p. 80 L'agriculture recevant 16 % de l'investissement global.

(86) *Ibid.*, p. 56 ; C'est nous qui soulignons.

(87) F. Oualalou, Propos d'économie marocaine, *op. cit.*, pp. 38-40.

(88) Plan 1973-1977, *op. cit.*, vol. I, p. 13 et Plan 1978-1980, vol. I, p. 86.

(89) Plan 1978-1980, vol. I, p. 135.

(90) Projet de plan de développement économique et social 1981-1985, vol. I, p. II.

(91) *Ibid.*, p. 162.

(92) The Economic Development of Morocco, *op. cit.*, Et le Rapport de base sur l'économie marocaine de 1979, *op. cit.*

(93) Secrétariat d'État au Plan et au Développement régional, Étude de structure sur l'industrie, les mines, l'énergie, le bâtiment, les travaux publics, les transports et le commerce de gros, Rabat, 1969. L'enquête de 1975 a été réalisée par Dar Al Handasah pour le compte du secrétariat d'État au Plan : Étude d'identification et d'évolution des possibilités d'investissements industriels, Rabat.

(94) Nous y reviendrons plus loin.

(95) Cf. B. HAMDOUCH, les Firmes transnationales et les pays sous-développés, *op. cit.* Voir également dans le même sens, A. BENKIRAN, l'expérience de la sous-traitance au Maroc, in État et Développement industriel au Maroc, *op. cit.*

(96) DAR AL HANDASAH, Étude d'identification et d'évaluation des possibilités d'investissements industriels, *op. cit.*, Vue d'ensemble de l'étude, résumé des recommandations afférentes, p. 39. Souligné par nous.

(97) DAR AL HANDASAH, *op. cit.*, Rapport n° 2, vol. I, pp. 64 et 71.

(98) DAR AL HANDASAH, vue d'ensemble de l'étude, *op. cit.*, p. 39 et rapport n° 2, vol. I, *op. cit.*, pp. 113 à 119.

(99) *Ibid.*, Vue d'ensemble de l'étude, p. 38 ; voir également rapport n° 2, vol. I, pp. 98 à 104 (souligné par nous).

(100) *Ibid.*, Rapport n° 2, vol. I, p. 103.

(101) *Ibid.*, p. 3.

(102) *Ibid.* Toutes les données figurant dans ce point sont empruntées à la même source et sont celles de l'année 1975, sauf indication expresse différente.

(103) Les établissements industriels sont ceux qui ont 5 employés et plus.

(104) Plan 1978-1980, *op. cit.*, vol. I, p. 144.

(105) L'espace nous manque ici pour faire une critique d'une telle approche. Pour plus de détails voir B. ROSIER « Choix techniques et stratégies de... »

(106) Sur cet aspect voir les travaux de BEN RAMDHANE dans « Accumulation et classes sociales en Tunisie ». Thèse, Tunis, 1981.

(107) H. FETINI : *Recherche sur les deux modèles coopératif et d'import-substitution*, pp. 60-70, Thèse, Aix, 1981.

(108) $R = \frac{\text{M branche}}{\text{M industries}} \Big/ \frac{\text{Production de la branche}}{\text{Production industrielle}}$.

(109) Source H. FETINI. Thèse citée.

(110) D. FELIX. *The dilemna of I.S.*, Harvard-U Press. 1968.

(111) DIAZ ALEX *On the import intensity of IS Kykeos*, vol. 18, 1965.

(112) Thèse citée, p. 318.

(113) Avec deux rythmes différents soit une 1re période 10,5 %, 56,5 % en 2e période.

(114) J. PONCET, *la Tunisie à la recherche de son avenir*, Éd. Sociales, 1974.

(115) *Effet d'offre* : $\frac{\text{Ventes aux secteurs locaux}}{\text{Total des ventes}}$

Effet de D. : $\frac{\text{Achats locaux aux autres secteurs}}{\text{Total des ventes}}$.

(116) *a*) BRUGUES ROMIENS. Investissement industriel et développement en Tunisie. Cahiers du C. E. R. E. S., série éco. n° 1, 1966.

b) Groupe huit. *Villes et développement*. Ministère de l'Économie nationale Tunis.

(117) Statistiques de la caisse nationale de Sécurité sociale, 1962-1971.

(118) Source : M. GARGOURI : *Revalorisation et indexation des salaires*. U. G. T. T., déc. 1976.

(119) Structures des qualifications et des salaires dans les branches non agricoles en Tunisie, Ministère du Plan, 1972-73.

(120) Dont les recensements des activités industrielles.

(121) U. G. T. T.

(122) H. IGHD. *Les revenus en Tunisie, évolution et orientations* in *revue conjoncture*, n° 8, janv.-févr. 1975.

(123) Source : Rétrospectives décennales, 62-71, Ministère du Plan.

(124) O. C. D. E. : Industry and Trade in some Developing Country. Avec prologue par A. Philip, cité par H. FETINI dans sa thèse.

III
LES POLITIQUES SECTORIELLES ET LE DÉVELOPPEMENT

Complexité technologique et perspectives de l'industrialisation de la construction en Algérie

Mohamed Saïd Yahiaoui
E. R. A. - C. N. R. S.
Université Lyon 2

INTRODUCTION

Les quinze dernières années ont été caractérisées en Algérie par l'apparition de la question du logement comme objet d'une revendication sociale croissante et comme aspect spécifique de crise.

De nombreuses études, notamment empiriques, ont déjà essayé de recenser les éléments explicatifs de cette crise et de son extension : explosion démographique, exode rural, industrialisation centralisatrice etc. Au-delà des types d'explications démo-historiques qui sont fournis par ces études, le résultat le plus important auquel elles aboutissent reste d'abord le bilan quantitatif qui est avancé pour caractériser ladite crise du logement.

En fait, il s'avère que ces approches, au demeurant appréciables, doivent être élargies. En tant qu'aspect spécifique de crise, la crise du logement confronte le système productif Algérien à une situation (en terme de besoins) qui va au-delà des capacités actuelles de production. En particulier le choix en faveur des technologies industrialisées de construction n'a pas donné les résultats attendus. De nombreuses études réalisées par des économistes, des sociologues, des architectes ont montré les difficultés de l'implantation et du développement de ces technologies. Mais face aux exigences économiques, sociologiques, architecturales (largement prises en compte dans ces analyses), il existe des contraintes techniques qu'il s'avère nécessaire de mettre en lumière pour mieux comprendre les blocages auxquels est confrontée aujourd'hui la production de logement.

Or les exigences de la technologie de construction en Algérie (résultant des caractéristiques propres de chaque technologie) n'ont pas fait jusqu'à présent l'objet d'une évaluation précise et spécifique.

Après une analyse de la production de logements en Algérie et des objectifs futurs (première partie) nous essaierons de montrer en quoi l'analyse du contenu des technologies peut constituer un apport important quant aux choix technologiques à opérer dans le cadre de l'industrialisation de la construction (deuxième partie).

I. BILAN ET OBJECTIFS

I.1. Les difficultés statistiques

Il s'avère très difficile de donner un bilan précis des réalisations en matière de logements. Les sources statistiques dont on peut disposer[1] révèlent les différences parfois importantes quant aux logements produits depuis une quinzaine d'années.

Pour mesurer le parc immobilier en 1977, on trouve les chiffres suivants :

— D. BENAMRANE : 2 075 000 logements,

— 2e R. G. P. H. (1977) : 2 013 661 logements,

— M. P. A. T. *Bilan économique et social :* 2 169 404 logements (chiffres 1978),

— M. H. U. : 2 210 000 logements.

Ces divergences proviennent d'un certain nombre de difficultés statistiques dont on peut citer ici quelques exemples :

— D'abord la difficulté de recenser de manière précise le nombre de logements réalisés par le secteur privé. « Les statistiques deviennent encore plus confuses lorsqu'il s'agit de la construction privée. Les statistiques sont soit majorées arbitrairement lorsqu'on recense comme constructions privées les constructions publiques réalisées dans le cadre notamment des villages de la révolution et concédées à perpétuité aux attributaires..., soit minorées lorsqu'on se contente de recenser les seules constructions privées ayant fait l'objet d'une autorisation préalable de construction »[2]. BEN AMRANE estime que pour la décennie 1967-1977 la production du secteur privé a été d'environ 210 000 logements[3] alors que celle du secteur public a été de 132 000 logements[4].

— Ensuite la présentation des programmes[5] (publics) conduit parfois à des confusions qui expliquent en grande partie les divergences quant aux données. En effet, on distingue les logements :

• *inscrits :* afin que leur réalisation puisse être autorisée, les opérations[6] de logements doivent être *inscrites* à la nomenclature des investissements publics ;

• *lancés :* il est difficile de cerner ce que représente la réalité correspondant aux logements lancés. « La réalité recouverte reste assez vague. Dans la meilleure des hypothèses, cette notion correspondrait à la mise en chantier »[7]. Globalement, il semble que les logements lancés correspondent à des opérations dont la mise en chantier a commencé. Dans l'article de *Maghreb Développement* cité plus haut, l'impact du flou de cette notion sur les chiffres obtenus est montré à travers un exemple. Si on suppose que « les programmes d'une wilaya donnée regroupent 10 opérations de 100 logements chacune, on compte 100 logements en chantier dès qu'une de ces opérations est initiée sur le terrain, c'est-à-dire si par exemple on met en chantier 10 logements. On peut ainsi avoir les 10 opérations lancées et compter alors 1 000 logements lancés alors que le nombre des logements

mis en chantier sur l'ensemble des opérations peut être très inférieur, une centaine par exemple »[8] ;

• *en cours :* ce sont essentiellement des logements lancés qui n'ont pas encore été terminés. La crise du logement en Algérie s'exprime entre autres à travers les difficultés rencontrées dans la réalisation des opérations programmées. Les restes à réaliser (R. A. R.) des différents programmes d'une période sur l'autre (en général d'un plan à l'autre) viennent compliquer encore la comptabilisation des réalisations physiques de logements. Cependant, on peut considérer que les programmes de la période 1967-73 sont pour l'essentiel achevés. Les restes à réaliser (R. A. R.) vont donc intervenir à partir de 1974. C'est l'hypothèse qui est présentée dans l'article de *Maghreb Développement* précité. Pour BENAMRANE, il convient de se méfier de ce type d'hypothèses : « ... Il peut paraître légitime au niveau de la présentation des réalisations, de considérer abusivement comme réalisés les programmes entrepris il y a dix ans et plus, ... sans prendre le soin de vérifier qu'une partie de ces programmes est toujours en voie de livraison ou de réalisation, voire lorsqu'il ne s'agit pas tout simplement de quotas de logements " non encore lancés ! " »[9] ;

• *achevés :* ce sont les constructions dont les travaux de gros-œuvre sont terminés ;

• *livrés :* ce sont les logements terminés et prêts à être livrés.

« La différence entre logements achevés et logements livrés est importante. Elle permet notamment de montrer la lenteur avec laquelle s'effectuent les travaux de second œuvre (électricité, menuiserie, plomberie, et plus généralement ce que l'on appelle l'équipement) »[10].

Selon le M. H. U.[11], sur 298 663 logements urbains au 31.12. 1980, on comptait 97 206 « logements achevés » et 33 000 « logements livrés ».

— Enfin, si les « logements livrés » donnent une idée (plus ou moins précise) des réalisations effectives, les chiffres ne rendent pas compte de l'effort déployé annuellement dans le secteur. Comme nous l'avons dit, les délais de réalisation sont très longs. De ce fait les « en cours » sur une année représentent un effort important qui n'est pas comptabilisé dans les « logements livrés ».

Dans une étude menée conjointement par un bureau d'études polonais[12] et l'I. N. E. R. B. A. (Institut national d'études et de recherches du bâtiment) est proposée une méthode de calcul permettant de déterminer « le cycle moyen de la construction d'un logement » résultant de la « structure technologique » du secteur. On ajoute ensuite les logements en cours pour une année donnée aux logements livrés la même année, et on divise par le cycle moyen de production pour obtenir (en terme de quantité de logements) une image de l'effort réalisé annuellement par le secteur[13].

Cet ensemble de difficultés[14] nous conduira à considérer les chiffres que nous allons donner maintenant plus comme des ordres de grandeur que comme un reflet précis de la réalité du secteur de la construction de logements en Algérie.

I.2. Bilan du secteur

Fin 1981, la situation était la suivante :

	URBAIN	*RURAL*
Population	8,7 millions	11 millions
Parc de logement	1 million	1,4 million
T. O. L.	8,3 personnes	7,9 personnes
T. O. P.	2,76 personnes	2,65 personnes

Source : *Maghreb Développement*, n° 56, novembre 1982, p. 14.

Le T. O. L. (taux d'occupation par logement) et le T. O. P. (taux d'occupation par pièce) donnent une idée de l'ampleur de la crise du logement. Les organismes internationaux fixent la norme souhaitable entre 1 et 1,5 personne par pièce et le seuil de surpopulation à 2 ou 2,5 personnes par pièce.

Plus grave, depuis 1966 la situation n'a cessé de se détériorer :

T. O. P.	URBAIN	RURAL
1966	2,39	2,86
1977	2,91	3,33

Source : M. H. U. : « Pour une politique opérationnelle de l'urbanisme, de la construction et de l'habitat », juillet 1979.

Entre les deux recensements (1966-1977), la population est passée de 12 à 17 millions d'habitants et le parc immobilier de 1 980 000 à 2 280 000 logements(15).

Les bilans physiques de l'habitat urbain et de l'habitat rural montrent la faiblesse des réalisations par rapport aux programmes planifiés.

1.2.1. Habitat urbain.

De 1974 à 1981, le bilan physique a été le suivant :

	Nombre de logements
Inscrits	423 215
En cours	161 642
Livrés	100 252
Non livrés	161 321

Source : *Maghreb Développement*, n° 56, p. 17.

A peine 25 % des logements programmés ont été livrés entre 1974 et 1981. Le rythme de livraison apparaît très insuffisant par rapport aux inscriptions.

On constate une nette progression en 1978-1979, puis une stagnation en 1980 et 1981 comme le montrent les chiffres suivants :

	1967/77	1978	1979	1980	1981	1982 (Projets)
Livraisons	32 567	13 925	24 267	25 266	25 618	47 203

Même source[16].

1.2.2. Habitat rural

Deux voies se sont dessinées en ce qui concerne le développement de l'habitat rural.

— L'auto-construction : l'État aide les particuliers à réaliser leurs logements en leur fournissant notamment les matériaux de construction nécessaires.

— Les villages socialistes agricoles (V. S. A.). Ceux-ci regroupent de 100 à 300 logements ainsi que les équipements nécessaires (habitat intégré).

De 1974 à 1981, le bilan physique a été le suivant :

	Nombre de logements
Inscrits	223 990
En cours	65 619
Livrés	100 290
Non livrés	58 081

Source : *Maghreb Développement*, n° 56, novembre 1982.

Un peu moins de 50 % des logements inscrits ont été livrés. Le rythme de livraison a donc été plus rapide que pour l'habitat urbain durant cette période. Cependant, cette tendance générale cache une tendance *plus récente* vers une régression dans la production des logements ruraux comme le montrent les chiffres suivants :

	1967/78	1979	1980	1981	1982 (Projets)
Livraisons	61 751	24 387	10 956	17 270	38 266

Au total (habitat urbain et habitat rural) le secteur public aurait livré 200 452 logements sur un programme de 647 205, soit un taux de livraison d'un peu plus de 30 % entre 1974 et 1981.

Pour ce qui est du secteur privé, les seuls chiffres apparemment disponibles sont ceux donnés par D. BEN AMRANE[17] :

Estimations des réalisations du secteur privé :

	1974	1975	1976	1977	1978
Logements	25 000	24 000	21 000	18 000	16 000

La production du secteur privé est supérieure à celle du secteur public jusqu'en 1977, date à laquelle la tendance se renverse.

Malgré les difficultés d'obtenir des chiffres précis, on ne peut que constater le rythme de production très insuffisant du secteur. Il était prévu de construire 100 000 logements par an à partir de 1980. L'appareil de production n'a pu, en réalité, livrer que 33 000 logements. Cette incapacité de l'appareil de production à répondre aux objectifs (qui eux-mêmes sont en dessous des besoins) qui lui sont fixés, ne fait qu'accroître un déficit de

logements très important et en croissance continue. Le M. H. U.[18] dresse le bilan suivant en matière de besoins :

« Tandis que la croissance démographique entre 1966 et 1977 a supposé un accroissement de la population de 5 175 000 personnes dans la même période, 308 000 logements seulement ont été construits. Le déficit de logements devient donc de plus en plus aigu et le taux d'occupation des logements augmente de façon continue. » Compte tenu des logements à renouveler et du déficit accumulé, ce document estime le déficit actuel entre 2 et 4 millions de logements suivant les hypothèses sur la taille des logements et le taux d'occupation souhaités.

Les ordres de grandeur à retenir seraient les suivants :

- Compte tenu de la croissance démographique (3,2 % par an), il faudrait atteindre un rythme de construction de 100 000 logements par an pour que le déficit actuel n'augmente pas ;
- Enfin, le rythme élevé d'urbanisation augmente chaque année la population urbaine de 300 000 personnes environ.

1.3. Les efforts réalisés

C'est à partir de 1974 que la prise de conscience concernant le problème du logement apparaît à travers les objectifs de la planification. Le rapport général du second plan quadriennal prône le développement des techniques industrialisées de construction et en particulier de la préfabrication. Dans cette optique, les sociétés nationales ont été autorisées à importer des procédés massivement et à industrialiser. Cependant, cette industrialisation s'est réalisée de manière incohérente voire anarchique. En effet, les entreprises de réalisation étant laissées libres en matière de choix technologiques, l'industrialisation s'est réalisée « tous azimuts ». De 1974 à 1977, quelques 26 procédés provenant de 200 fournisseurs différents ont été introduits en Algérie. Face à cela, deux objectifs s'imposaient :

— d'une part, définir une politique cohérente de développement du secteur de l'habitat y compris sous l'angle technologique ;

— d'autre part, développer les moyens d'étude et de réalisation du secteur.

1.3.1. Définition d'une politique cohérente

En 1977 apparaît la première structure importante spécifique au secteur. C'est au plan institutionnel la création du M. U. C. H. (Ministère de l'Urbanisme, de la Construction et de l'Habitat) devenu par la suite M. H. U. (Ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme).

Le M. H. U. est chargé de jeter les bases d'une politique cohérente de développement du secteur y compris sous l'angle technologique. Sur ce plan, le Ministère a été d'emblée confronté au choix entre deux situations :

— soit continuer dans la voie choisie au départ, c'est-à-dire celle de la préfabrication lourde et créer une chaîne d'usines ;

— soit mettre en place des entreprises de réalisation et mettre à leur disposition des moyens à la portée de leurs travailleurs. C'est cette seconde

voie qui a été choisie à travers le développement de la technologie des coffrages-outils, toutes les solutions existantes et ayant été rejetées (préfabrication lourde) devant être amorties.

1.3.2. Développement des moyens d'études et de réalisation

Au 31 décembre 1980, 20 entreprises de réalisation, occupant 131/461 travailleurs et 6 organismes d'études ainsi que 9 centres de formation ont été créés en Algérie[19].

L'organigramme se présente de la façon suivante (voir p. 10).

I. N. E. R. B. A. : Institut National d'Études et de Recherches en Bâtiment. Créé en 1978, cet organisme est chargé de définir les voies et les moyens de développement du secteur du bâtiment en tenant compte des impératifs économiques. Un certain nombre d'études lui a été confié :

- normalisation des coûts et des prix,
- normalisation des ouvrages et procédés de construction,
- recherche et promotion de matériaux locaux,
- réglementation technique de la construction,
- code de l'urbanisme,
- gestion immobilière,
- adaptation de l'appareil de formation du secteur.

C. N. A. T. : Centre National d'Animation des Études de Travaux. Le M. H. U. a chargé le C. N. A. T. d'une étude sur la « rationalisation de la production du bâtiment », afin de définir des critères d'évaluation et de choix pour promouvoir et développer l'industrialisation du bâtiment.

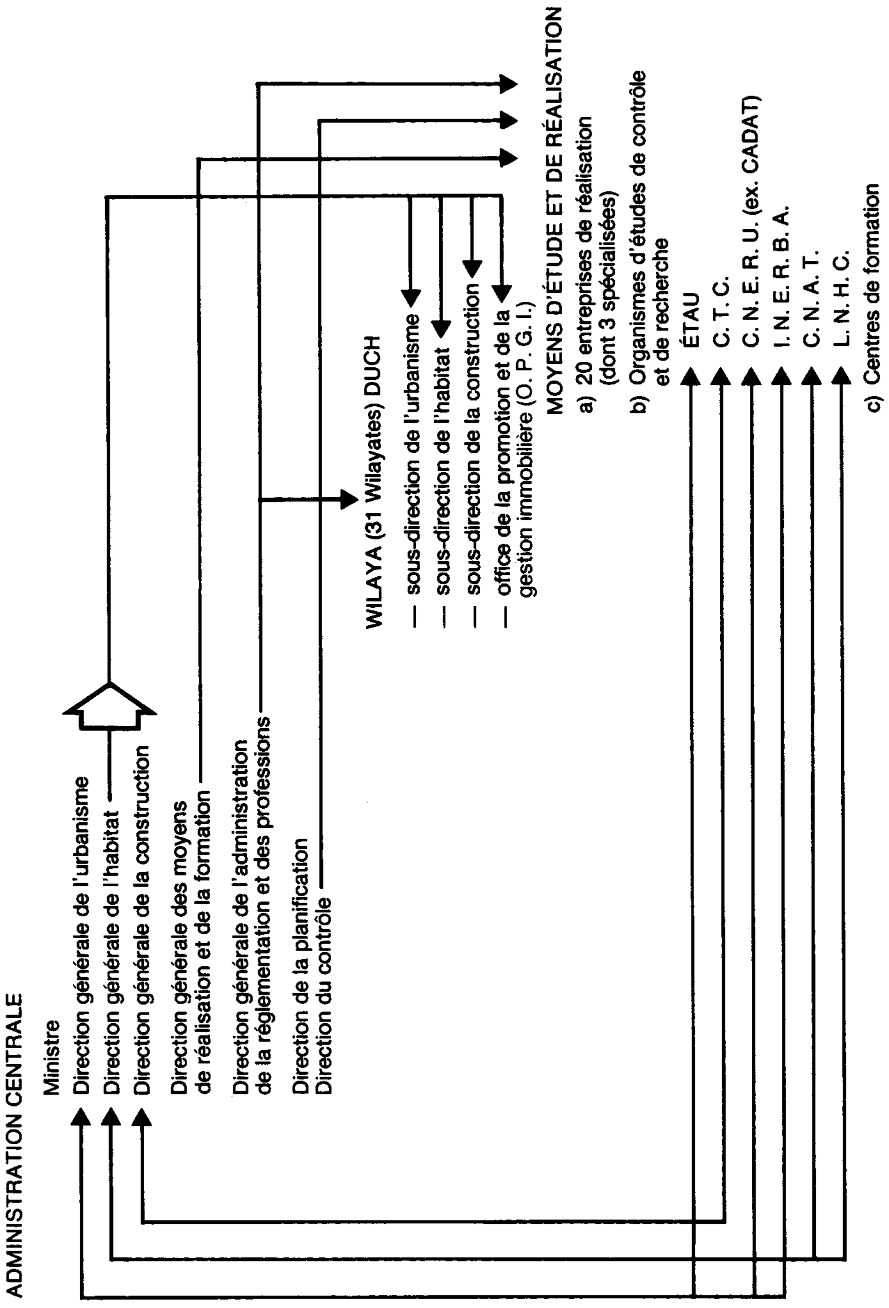
C. N. E. R. U. : Centre National d'Études et de Recherches en Urbanisme. Son rôle est de définir l'ensemble des programmes d'urbanisme.

C. T. C. : Contrôle Technique de la Construction. Son rôle est de veiller au respect des normes techniques.

E T. A. U. : Entreprise Nationale d'Architecture et d'Urbanisme. C'est un des organismes les plus anciens. Créé en 1969, son rôle est de devenir un centre de créativité.

L. N. H. C. : Laboratoire National de l'Habitat et de la Construction.

L'objectif que vise le M. H. U. est d'arriver avant 1984 à une décentralisation totale des moyens d'études et de réalisation. En effet, les moyens de réalisation en particulier avaient tendance à être concentrés dans certaines régions, tandis que d'autres en étaient dépourvues. A cette fin, une restructuration par la régionalisation des grandes entreprises nationales de construction a été décidée ainsi que le développement des capacités du « secteur privé non exploiteur », en lui facilitant l'acquisition des moyens nécessaires à son activité. Cet éclatement des grandes entreprises nationales semble être le corollaire du changement dans la politique de développement technologique du secteur. Le choix explicite du M. H. U. en faveur de procédés « plus légers » induit la possibilité du développement d'entreprises petites et moyennes qui ne pourraient réaliser des programmes en préfabrication lourde, compte tenu des investissements importants que nécessite cette technologie.


ADMINISTRATION CENTRALE
Ministre
Direction générale de l'urbanisme
Direction générale de l'habitat
Direction générale de la construction
Direction générale des moyens de réalisation et de la formation
Direction générale de l'administration de la réglementation et des professions
Direction de la planification
Direction du contrôle
WILAYA (31 Wilayates) DUCH
— sous-direction de l'urbanisme
— sous-direction de l'habitat
— sous-direction de la construction
— office de la promotion et de la gestion immobilière (O. P. G. I.)
MOYENS D'ÉTUDE ET DE RÉALISATION
a) 20 entreprises de réalisation (dont 3 spécialisées)
b) Organismes d'études de contrôle et de recherche
ÉTAU
C. T. C.
C. N. E. R. U. (ex. CADAT)
I. N. E. R. B. A.
C. N. A. T.
L. N. H. C.
c) Centres de formation

Enfin, tout récemment, une autre voie de développement technologique a commencé à être mise en place (à partir de 1982) parallèlement aux coffrages-outils, c'est celle de la préfabrication légère (ou semi-lourde). « L'ampleur des programmes est en effet apparue telle que l'on ne peut les réaliser sans recourir à la préfabrication[20]. Cette nécessité a abouti à la création de l'O. N. E. P. (Office National de la Promotion de Constructions en Préfabriqué.)

1.4. Les objectifs

C'est essentiellement à travers la nouvelle politique, en matière de construction de logements, prônée par le plan quinquennal que seront analysés les objectifs du secteur pour les années à venir.

1.4.1. Les objectifs de réalisation de la période quinquennale[21]

Il est prévu de réaliser, entre 1980 et 1984, 450 000 logements dont 300 000 urbains et 150 000 ruraux.

Pour atteindre ces objectifs, les hypothèses sont les suivantes :

— achèvement des programmes en cours de réalisation au 31 décembre 1979, soit 110 000 logements urbains et 54 000 logements ruraux ;

— lancement de 440 000 logements nouveaux dont 300 000 urbains et 140 000 ruraux, parmi lesquels on escompte une livraison globale de 125 000 logements (75 000 urbains et 45 000 ruraux).

D'autre part, des mesures favorisant la participation des citoyens à l'effort de construction[22] ; (dynamisation du mouvement d'accession à la propriété familiale d'un logement, organisation et mise en œuvre d'une politique des ventes de logement...), permettront la réalisation d'environ 250 000 logements.

Cela porte à 700 000 logements les objectifs fixés pour la période 1980-1984.

Le coût total de ces programmes est estimé à 92,5 milliards de dinars avec un impact sur la période, de 60 milliards de D. A. C'est un effort financier considérable (presque égal à l'investissement pour les hydrocarbures : 63 milliards de D. A.) qui montre l'importance qu'attachent les pouvoirs publics au développement du secteur.

1.4.2. Les orientations concernant les nouveaux programmes

L'industrialisation centralisatrice (au nord du pays), et en particulier l'exode rural, a été et est encore un facteur essentiel de l'aggravation de la crise du logement. C'est pourquoi les orientations de la politique du logement ont été insérées dans une problématique plus large d'aménagement du territoire (décentralisation).

Dans cette optique la localisation des différents programmes devra tenir compte[23] :

— de la liaison habitat-emploi,

— de la promotion des petites et moyennes agglomérations,

— de la préparation du développement des zones de hauts plateaux et du Sud.

Leur répartition devra tenir compte :

— des besoins prioritaires induits par les investissements à caractères économique, social et administratif ;

— du rôle prioritaire des collectivités locales dans la répartition des programmes ;

— du principe de l'habitat intégré qui doit constituer la règle (on entend par habitat intégré non seulement la production du logement mais aussi des infrastructures d'accompagnement : voierie, commerce, écoles, centres de santé...).

Enfin, la réalisation devra tenir compte en particulier d'une utilisation rationnelle des sols.

Bien que des efforts importants aient été réalisés et qu'une politique plus cohérente de l'habitat ait été mise en place, l'ensemble des études réalisées sur le logement en Algérie constatent l'incapacité de l'offre à répondre aux objectifs fixés par la planification.

Le rapport général du plan quinquennal constate : « le dénominateur commun des contraintes se situe au niveau de l'insuffisance de l'aspect opérationnel de la construction[24] ».

Cette insuffisance est expliquée par une série de facteurs tels :

— une absence de maturation des programmes (inadéquation des projets et des capacités de réalisation) ;

— une organisation insuffisante des entreprises (ce qui entraîne des surcoûts) ;

— des difficultés énormes de maintenance du matériel (et donc des immobilisations importantes) et d'approvisionnement en matériaux de construction ;

— une faiblesse des capacités nationales de conception et d'encadrement technique (en particulier un manque dramatique de main-d'œuvre qualifiée).

— une faiblesse de l'aménagement du territoire et de l'urbanisme,

— l'absence d'une politique cohérente de développement technologique, etc.[25].

A travers cette multitude d'explications faisant intervenir des exigences en matière architecturale, urbanistique, économique et sociologique, la nécessité *d'industrialiser le bâtiment* apparaît unanimement reconnue, compte tenu en particulier de l'ampleur des besoins à satisfaire.

II. L'INDUSTRIALISATION DU BATIMENT EN ALGÉRIE

La réalisation des objectifs fixés au secteur suppose l'accélération de son rythme de construction. Or ceci ne peut être conçu comme une simple reproduction des méthodes et des processus existants.

L'ensemble des travaux converge vers l'idée que toute augmentation importante de la production de logements en Algérie passe par le recours à des procédés industrialisés de construction.

Cependant l'industrialisation du bâtiment en Algérie, qui a commencé à se développer au cours du 2e plan quinquennal n'a pas donné les résultats escomptés. Le système Algérien s'avère actuellement incapable de répondre à la demande de logements. Ce ne sont pas les marchés qui manquent (exprimés en termes d'objectifs ou de besoins), mais c'est la production qui est largement insuffisante.

Avec l'aggravation de la crise du logement et la nécessité de son dépassement, l'appel aux technologies et aux agents extérieurs est devenu de plus en plus important. Une multitude de procédés et de systèmes ont été ainsi introduits en Algérie. Or, comme le montre le discours sur le transfert de technologie, il ne s'agit pas d'incorporer des techniques au « coup par coup » si l'Algérie veut développer ses capacités industrielles. L'objectif doit être, à plus ou moins long terme, une maîtrise des technologies importées afin d'assurer un développement économique et technologique indépendant.

Dans cette perspective, il ne convient pas seulement de considérer les technologies transférées sous l'angle de leurs modalités d'échange (valeur d'échange) mais aussi sous l'angle de leur contenu (valeur d'usage).

Après avoir donné une définition de l'industrialisation du bâtiment et les grandes lignes de son évolution (II_1), nous essaierons de poser les jalons d'une analyse technique et des apports d'une telle approche (II_2).

2.1. Évolution globale de l'industrialisation de la construction en Algérie

2.1.1. Définitions

Nous ne reviendrons pas ici sur les problèmes généraux concernant l'industrialisation du bâtiment[(26)]. Nous retiendrons simplement les définitions données par le C. N. A. T. : « un système de construction sera réputé industrialisé lorsque, au moins, les éléments essentiels de la structure[(27)] seront réalisés par un (ou plusieurs) procédés industrialisés ». Dans cette même étude le C. N. A. T. définit un procédé industrialisé[(28)] comme étant, comparativement à la construction traditionnelle un procédé utilisant une main-d'œuvre moins abondante mais plus spécialisée pour une production donnée.

Le C. N. A. T. distingue ainsi 4 familles technologiques « industrielles » (s'agissant du logement urbain).

Famille technologique
- nº 1 - Coffrages outils
- nº 2 - Préfabrication par composants plans
- nº 3 - Préfabrication par ensembles tridimensionnels
- nº 4 - Systèmes hybrides (coffrages outils plus préfabrication)

2.1.2. Évolution des constructions industrialisées

L'industrialisation du bâtiment concerne essentiellement le logement urbain. L'étude de l'I. N. E. R. B. A. estime que sur 19 500 logements ruraux réalisés[29] en 1979 la quasi totalité l'a été avec des technologies traditionnelles. Par contre sur 15 500 logements urbains, 9 400 ont été réalisés avec des technologies industrialisées.

Le C. N. A. T.[30] distingue deux périodes :

— la période 1970-1974.

« Durant cette période la part de la construction industrialisée est réduite : elle représente à peine 1/5 des logements lancés (19,4 %). »

— la période 1975-1977.

« La progression de l'industrialisation est beaucoup plus rapide que la construction traditionnelle puisque sa part dans l'ensemble des logements lancés au cours de cette période passe de 19,4 % à 47,36 %.

Cette même étude fait apparaître une nette corrélation entre méthode d'exécution et type d'entreprise. Ce sont essentiellement les entreprises publiques nationales et régionales ainsi que les entreprises étrangères qui utilisent les technologies industrialisées (2 logements sur 3 réalisés en industrialisés).

Enfin une autre étude du C. N. A. T.[31] constate que « l'évolution des techniques de construction de logements a touché l'ensemble du territoire national » et que c'est l'augmentation de la taille des opérations qui a été l'élément déterminant de l'évolution des techniques de construction industrialisées[32].

Cependant la part des réalisations en « industrialisé » reste faible par rapport aux prévisions :

Technique de construction industrialisée	Prévisions 67-78	Réalisations	Réalisations / prévision
	268 207	45 148	17 %[33]

Cette faiblesse des réalisations pour les technologies industrialisées s'explique au moins par deux facteurs :

— le premier, que nous avons explicité dans la première partie, concerne l'insuffisance des moyens mis en œuvre ;

— le second concerne la différence entre les capacités théoriques de réalisation et la production effective des unités de production utilisant des technologies industrialisées. En effet, pour une capacité théorique de 118 logements par jour en 1979, le secteur « industrialisé » produisait 37,6 logements par jour[34].

Cette insuffisance des réalisations face aux capacités théoriques des productions provient essentiellement du fait que les technologies utilisées ne sont pas maîtrisées.

2.2. L'analyse technique : des jalons

Il n'y a rien de nouveau à dire que la maîtrise des techniques de production est une condition nécessaire d'un développement économique

indépendant. Ce qui est nouveau, c'est de considérer que le contenu même des technologies intervient dans la maîtrise de ce développement[35].

Comme nous l'avons vu, le secteur « industrialisé » du bâtiment fait largement appel aux technologies étrangères (France, Italie...).

Il nous semble avec P. F. Gonod que : « il faut désormais compléter l'analyse de la valeur d'échange des transferts technologiques par celle de la structure de la technologie elle-même... Pour aussi importantes qu'elles soient, les relations internationales ne constituent pas à elles seules l'ordre technologique international »[36]. Pour pouvoir prendre position sur les choix technologiques à effectuer, il faut, parallèlement à cette approche en termes de flux, développer une approche en termes de « contenu des technologies ». C'est-à-dire mener une analyse de la valeur d'usage des techniques utilisées dans la mesure où d'une part les technologies ne se transmettent pas de la même façon selon les secteurs et d'autre part où la nature même des technologies intervient.

2.2.1. Les outils

Dans cette perspective, un certain nombre d'outils et de concepts sont apparus : systèmes techniques[37], dynamique technique[38]... Parmi ceux-ci la notion de filière semble privilégiée[39].

Dans un article récent, J. De Bandt[40] propose une petite excursion vers les origines de cette notion, elle se réfère principalement à deux types de réalités :

— D'une part la filière de production est définie par une succession d'opérations techniques : la première de ces réalités — essentiellement technique — est l'existence de processus techniques de transformation des matières (matières premières ou semi-produits) en produits. Ces processus techniques sont des successions d'opérations de transformation, les unes liées aux autres par des enchaînements technologiques ou techniques, correspondant à un état donné des connaissances scientifiques et techniques »[41]. Ce qui est fondamental ce n'est pas tant la constatation de l'état de cet enchaînement que l'analyse dynamique des relations entre les différents stades de production (maillons, segments...) de la filière.

— D'autre part, la filière de production fait référence aux relations inter-industrielles : « A l'intérieur des réseaux d'échanges inter-industriels se dégagent un certain nombre de filières, c'est-à-dire de sous-systèmes caractérisés par le fait que les relations entre les agents qui en font partie sont dominantes par rapport à celles qu'ils entretiennent avec des agents situés en dehors. »

Cette référence est d'ordre plus économique. Elle fait intervenir le jeu des acteurs comme déterminant de choix économiques « à l'intérieur de contraintes techniques plus ou moins décisives »[42].

La détermination des fondements et de l'évolution de la dynamique technique (filières techniques, système technique...) combinée à l'analyse des relations inter-industrielles et du jeu des acteurs (filières économiques) va conduire « à des considérations d'ordre stratégique » : intégration ou

désintégration verticale, pôles de développement, segments stratégiques, nœuds technologiques, lieux d'interdépendances et de synergies... Cf. article de De Bandt.

Bien que fort intéressantes et constituant la base de l'analyse du poids des techniques dans l'évolution d'un système productif, ces approches butent sur une difficulté quant à nos préoccupations sur l'industrialisation du bâtiment en Algérie : elles concernent pour la plupart les systèmes productifs des pays industrialisés et constituent par là même des outils adaptés à une réalité productive différente de celle des pays en développement. Comme le montre un document de l'ONUDI[43] « la réflexion critique sur l'évolution technologique passée et son devenir, sans négliger l'apport des pays en développement, paraît quand même davantage l'affaire des pays industriels profondément engagés dans la société industrielle et la révolution scientifique et technique »[44].

En effet, si la question qui se pose dans notre perspective est aussi d'ordre stratégique, à savoir comment industrialiser le bâtiment, elle concerne plus le problème de l'entrée dans un processus industriel que celui des déterminations de son évolution. Dans cette optique, et à travers un certain nombre de documents[45] le Centre des Études Industrielles de l'ONUDI propose un outil plus adapté : l'Analyse de la Complexité Technologique (ACT). L'objectif est de donner aux pays en développement les moyens de choisir concrètement les voies d'entrée dans la production industrielle. La méthodologie utilisée dans l'ACT et appliquée au problème du logement en Algérie (l'ensemble des documents concerne une application aux biens de capital) peut se résumer en trois points :

— D'abord fixer les objectifs. On part de la demande (sociale ou économique) et on aboutit à la détermination de la production d'une certaine quantité de logements en fonction des priorités nationales, des régions les plus en difficulté, du type de population à loger...

— Mais cette fixation des objectifs nécessite ensuite « une itération avec les données de l'offre ». C'est-à-dire qu'*il faut caractériser les contraintes technico-économiques de l'industrie et des techniques de construction de logements face aux possibilités effectives du pays.* Il faut donc analyser le contenu technologique des processus de production de logement.

— Enfin, les moyens d'action à mobiliser devront alors être précisés en termes de programme de formation, de transfert de technologie, de recherche développement, de financement...

3.2.2. Les apports de l'analyse technique

L'idée de départ est la suivante : face aux exigences économiques et sociales qui sont à l'origine des choix technologiques, il existe des *contraintes techniques* qu'il est nécessaire de prendre en compte pour comprendre le fait que les objectifs fixés n'aient pas été atteints et pour comprendre le pourquoi de l'aggravation de la crise. C'est-à-dire qu'il s'avère nécessaire d'analyser la chaîne des activités techniques ordonnées tout au long des processus input-output de la production de logement.

C'est concrètement l'analyse des processus de production qui est en mesure de montrer comment se présentent et s'articulent les différents éléments rentrant dans le processus de production, à savoir — les matériaux, l'infrastructure de production, le matériel d'exécution, le transport, l'emploi, le financement... par type de technologie mise en œuvre. On se situe dès lors au-delà d'une simple typologie des technologies de production.

Le but est de montrer quels types de contraintes posent pour chacune des technologies les éléments de leurs processus de production et *dans quelle mesure ces contraintes sont surmontables par le système productif.*

Par exemple, la mise en œuvre de la préfabrication lourde suppose l'existence d'une infrastructure de production suffisante (usines), un financement initial considérable, des délais de réalisation importants (3 à 5 ans), un approvisionnement en matériaux régulier, un certain type de main-d'œuvre (savoir-faire), un matériel de transport spécifique (semi-remorques spécialement aménagées.)

Or, en Algérie, les entreprises ont du mal à obtenir des crédits de la part des banques d'un différé supérieur à deux ans alors que la mise en place d'une usine de préfabrication suppose 3 ou 4 ans. Les investissements initiaux étant très importants, cette situation ne fait qu'alourdir la charge de la dette déjà considérable.

- Les approvisionnements irréguliers en matériaux créent des blocages et des arrêts de la production coûtant très cher.

- Les carences qui affectent le matériel et l'infrastructure de transport, bloquent souvent l'approvisionnement des chantiers.

- L'usure prématurée du matériel due au manque de qualification (et de savoir-faire) de la main-d'œuvre (dans la manipulation et l'entretien) conduit à reconsidérer la question de l'amortissement et donc des investissements nouveaux à réaliser (d'autant plus qu'il s'agit d'un matériel coûteux).

Confrontée aux contraintes techniques qu'elle impose et aux conditions de production en Algérie, la préfabrication lourde (choisie comme voie privilégiée du développement de l'industrialisation du bâtiment au cours du 2ᵉ Plan quadriennal et remise en cause depuis 1979) apparaît comme un choix technologique inadéquat.

L'analyse technique devrait permettre de dégager les voies concrètement possibles pour mettre en place un secteur industrialisé de construction compte tenu des conditions de production en Algérie. Ceci essentiellement par une évaluation des possibilités du système productif algérien de surmonter les contraintes imposées par les différentes technologies de réalisation de logements. Par exemple, le développement de la technologie des coffrages-outils (mise en forme des matériaux sur le site à l'aide de coffrages métalliques) semble être une forme d'industrialisation plus adaptée. C'est une des voies actuellement prônée par le Ministère. La production des coffrages est beaucoup moins complexe que celle d'une usine de préfabrication. Les équipements nécessaires à cette technologie pourraient ainsi être produits en Algérie plutôt qu'importés...

Comme le montrent les études de l'ONUDI sur la complexité, cette évaluation pourrait aboutir soit à confirmer les objectifs (fixés par la planification) soit à les réviser (en hausse ou en baisse).

2.2.3. Déterminisme technique ?

Si on s'arrête à ce rapide survol des apports de l'analyse technique, il semblerait que seul un déterminisme technique préside aux choix technologiques.

La réponse à cette question est donnée par les études de l'ONUDI sur la complexité. Pour ses auteurs, « un système n'est pas seulement un ensemble de variables techniques inter-relationnées, de variables physiques et filières technologiques »[(46)].

Face à l'analyse technique de la production (qui constitue l'apport essentiellement nouveau de la notion de complexité), il faut analyser le système économique et social dans lequel les techniques doivent être mises en place. « L'analyse du système technico-physique (des biens de capital), doit être complétée par celle des relations des acteurs qui exercent une influence sur les variables principales du système. »[(47)] Dans la plupart des exemples évoqués dans le document d'Alger, apparaît l'importance des initiatives des acteurs (État, ingénierie, entreprises...) pour déclencher et soutenir la progression des filières techniques. Il s'avère donc nécessaire d'incorporer « la stratégie des acteurs comme la contrepartie socio-économique de l'analyse technique »[(48)]. Le processus d'industrialisation de la construction (s'il se développe) va entraîner une restructuration des fonctions et une modification du rapport entre les acteurs. L'analyse du rôle de l'État (et des sociétés nationales de construction et de production de matériaux) devra être prise en compte de manière centrale. En effet, « contrairement à ce qui se passe dans les pays capitalistes développés où le discours sur l'industrialisation du bâtiment est essentiellement à usage de la profession, en Algérie (et dans la plupart des pays en voie de développement), celui-ci se confond avec le discours sur le développement »[(49)].

L'industrialisation de la construction est un enjeu important, en particulier eu égard à la stratégie de développement adoptée en Algérie.

En effet, industrialiser le bâtiment apparaît aussi comme un moyen de l'application effective du modèle de développement algérien à ce secteur, à savoir le développement d'un régime d'accumulation à dominante intensive. « Les dysfonctionnements de l'économie algérienne nous semblent en effet moins provenir de l'hégémonie des principaux partisans d'une accumulation à dominante intensive que de leur incapacité à imposer leur projet à l'ensemble du secteur public, ce projet mettant progressivement en cause les intérêts de certaines forces antagonistes »[(50)].

CONCLUSION

L'importance de la crise du logement en Algérie (en particulier quantitativement) a conduit à reconnaître la nécessité de l'industrialisation du bâtiment. L'essentiel de l'apport de l'analyse technique consiste :

— à montrer que les différentes modalités possibles de cette industrialisation ne sont pas toutes applicables en Algérie compte tenu de la nature des technologies et des conditions de production ;

— à forger les outils (filières, complexité technologique...) nécessaires, soit à l'appréhension de fondements et de l'évolution de la dynamique technique (pays industrialisés), soit à l'orientation des choix concrets en matière de type d'industrialisation à mettre en œuvre (pays en voie de développement).

Si l'industrialisation de la construction semble nécessaire, il convient de ne pas la considérer comme voie unique pour résoudre la crise du logement en Algérie. Elle paraît en effet plus adaptée au logement collectif urbain.

D'autres solutions peuvent être envisagées en ce qui concerne l'habitat rural et les constructions urbaines dans certaines régions. De nombreuses études et rencontres[51] ont montré le rôle important que peuvent jouer les technologies et matériaux locaux dans la résolution de la crise du logement dans les pays en voie de développement.

La production des biens d'équipements pour le secteur du bâtiment et des travaux publics, instrument potentiel d'intégration du modèle algérien d'industrialisation.

Djilali BENAMRANE
Chargé de cours à l'Institut des Sciences Économiques d'Alger
Chercheur au Centre de Recherches en Économie Appliquée, Alger

Dans le contexte socio-économique de l'Algérie d'aujourd'hui, un pays sous-développé, à la recherche des voies et moyens pour fuir la sphère de la pauvreté et de la dépendance, le secteur du bâtiment et des travaux publics — B.T.P. — spécialement, eu égard à sa vocation de réalisation des logements, et des équipements collectifs et autres moyens de satisfaction du besoin « habitat », peut-il se défaire de l'état de dévalorisation où le classent certaines approches économiques en tant que « secteur à finalité sociale ». Certes, les objectifs du secteur en question doivent demeurés nécessairement subordonnés aux capacités des branches productives qui lui fournissent des moyens de production — biens d'équipement et ou biens de production — et des biens intermédiaires voire de consommation, indispensables aux activités multiples et multiformes qu'il recèle. Cependant, n'est-il pas possible de confectionner le schéma d'un modèle de développement global dont les priorités inter et intra-sectorielles soient définies par rapport à une problématique de satisfaction prioritaire des besoins de l'ensemble des membres de la collectivité nationale en moyens d'habitat, si tant est que l'habitat soit considéré comme un besoin essentiel.

Il s'agirait, bien sûr, d'un modèle qui privilégierait, toutes les actions tendant à restreindre, autant que peut se faire, les biens de dépendance de l'économie algérienne vis-à-vis de l'économie mondiale, en veillant, notamment, à orienter les ressources engendrées par la rente minière à titre principal et par l'effort de développement à titre accessoire, vers un effort soutenu d'accumulation qui, de plus est, s'articule en priorité, sur des opérations qui permettent une reproduction élargie du capital social.

En d'autres termes, le plan de développement du secteur des B. T. P., partie intégrante d'un plan global de développement, s'il visera à mettre à la disposition de l'ensemble de la population, logements et équipements collectifs d'accompagnement en quantité suffisante et en qualité requise, il le fera avec les « inputs » en biens intermédiaires — menuiserie bois, peintures, vernis, accessoires d'électricité et de plomberie, installations sanitaires, etc. —, que lui fourniraient les industries nationales de production de tels biens de consommation. Ledit secteur développera ses activités

en relation également avec la capacité nationale de fournitures d'autres « inputs », ceux relevant de la branche des biens de production directement consommables par le bâtiment et les travaux publics qu'il s'agisse de matériaux de construction : ciment, briques, verre plat ; de produits ferreux et non ferreux, ou de matériaux, matériels et autres biens intermédiaires nécessaires à la réalisation du second œuvre. Il déterminera, enfin, la nature, le volume et le rythme du niveau souhaitable de sa croissance en corrélation avec les possibilités internes de la branche de production des biens d'équipement spécifiques tels les grues, les engins de travaux publics, les centrales à béton ou de biens d'équipement à utilisation multisectorielle tels les camions, les véhicules tous terrains, les machines-outils, la charpente et la chaudronnerie, les forges et fonderies, les équipements électro-mécaniques lourds, l'engeneering général et de process, etc.

Ainsi défini, le secteur des B. T. P., ne sera plus ce secteur à croissance induite, qui doit se satisfaire des surplus hypothétiques de telle ou telle branche d'activité industrielle « noble » et « prioritaire ». Il ne doit pas non plus se fermer au progrès technologique en se cantonnant dans une situation de rupture avec les niveaux de développement technologique atteints ou ambitionnés par les autres branches de l'activité nationale, sous peine de constituer à terme, un secteur retardataire, aux pratiques traditionnelles, susceptibles d'engendrer des effets pervers et de blocage connus dans les économies tolérant des situations de dualisme. Il n'y a aucun avantage économique certain à abriter les opérations anti-économiques par excellence consistant en des importations massives de tout ou partie de ses « inputs » de biens de consommation, de biens intermédiaires de production, mais aussi, de biens d'équipement, dans le cadre d'une politique inefficace de consommation inconsidérée et improductive de la rente minière échangée contre une drogue euphorisante mais si trompeuse que revêtent ces opérations de l'anti-pénurie de plus en plus à la mode, du type « clef en main », « produit en main », en attendant d'autres terminologies, encore plus significatives, « dinars et ou devises en poche », mais en poche de qui ? et possible jusqu'à quand ?

A cet égard, toute velléité de développement autonome, toute recherche des conditions optimales d'introversion de la croissance économique au service prioritaire du progrès social, toute approche, aussi timide soit-elle, de construction d'une économie et d'une société socialistes, passent, nécessairement, dans l'étape actuelle des conditions de l'Algérie, par une juste appréciation de l'articulation judicieuse des priorités de l'Industrialisation intensive de l'industrie et des priorités liées à l'industrialisation parallèle des autres secteurs, parmi lesquels ceux de l'agriculture et du bâtiment et des travaux publics doivent retenir une attention particulière.

Le secteur du bâtiment et des travaux publics, rehaussé au niveau le plus élevé des priorités du développement, ne manquera pas d'imprimer une dynamique des plus stimulante non seulement à l'égard des branches industrielles en amont et en aval mais aussi, et cela est déterminant, à l'égard de la structuration et ou de la restructuration de formation sociale.

Au demeurant, une telle approche qui privilégierait la généralisation progressive de l'industrialisation du secteur des B. T. P., en concordance avec le rythme et les objectifs ambitieux d'industrialisation générale de l'économie nationale, ne déroge nullement aux principes, aux méthodes et aux pratiques de l'économie socialiste planifiée, dans sa dimension de recherche des voies et des moyens d'obtention d'une croissance rapide et continue du produit social global, expression de la valeur de la production des capacités productives mises en œuvre, croissance découlant d'une juste définition des relations inter et intra-sectorielles pour une reproduction, la plus performante possible, de l'ensemble dans ses composantes sociales, économiques et techniques.

Et, dans de telles conditions, le secteur des B. T. P. interviendrait de façon générale, de par sa capacité potentielle d'introversion de la croissance grâce aux choix judicieux qu'il peut imprimer au niveau de la nature et des choix du modèle d'industrialisation mis en œuvre.

Dans le cadre de la présente recherche, nous limiterons notre analyse d'une part, à l'examen de la seule branche des biens d'équipement industriels pour tenter de justifier le rôle moteur pouvant être assigné au secteur des B. T. P. dans la définition des priorités de schéma souhaitable d'industrialisation ; et d'autre part, à la réflexion sur les considérations et implications d'une démarche faisant de ce secteur, un intégrateur de l'économie algérienne dans la divison internationale socialiste et ou tiers mondiste du travail.

1. La problématique d'identification des biens d'équipement dans les B. T. P. et de classement des branches de production de ces biens

La recherche de l'identification des biens d'équipement nécessaires au fonctionnement d'un secteur donné dépend essentiellement du niveau économique et social du pays concerné et de la nature et des conditions de son développement, tant il est vrai que le niveau technologique atteint rend compte, d'une façon ou d'une autre, des indications en question.

En effet, il existe généralement une corrélation étroite entre l'évolution et la maîtrise de la science qui déterminent à leur tour, le rythme de la dynamique de création et de mise en œuvre des techniques et des technologiques et la maîtrise des facteurs déterminants de la croissance laquelle permet, entre autre, une diffusion progressive et généralisée de l'utilisation des technologies nouvelles dans l'ensemble des secteurs d'activités.

Les technologies nouvelles déterminent, à leur tour, la mise en œuvre des biens d'équipement nouveaux dont les performances sont continuellement remises en cause dans une course effrénée que se livrent inventeurs et utilisateurs pour vaincre le cancer de l'obsolescence.

Une telle approche valable dans les pays développés, peut trouver une application induite dans les économies sous-développées susceptibles de pourvoir un secteur moderne dualiste, par des importations de biens

d'équipement, de technologies et de savoir faire sans signifier pour autant une bonne utilisation de ces biens et services importés.

Ce secteur moderne qui peut se limiter à certaines branches d'activité et même tolérer de coexister, sur le même terrain d'intervention, avec un secteur traditionnel, avec lequel il peut n'entretenir aucune relation, peut-être à l'origine de l'émergence et de la consolidation des biens de dépendance qui peuvent marquer, pour de longues périodes la nature de l'échange de l'économie sous-développée avec les économies développées d'articulation.

En outre, l'aisance des moyens de financement dont pourraient se prévaloir certains pays jouissant d'une économie de rente minière, est susceptible de créer, le plus souvent, les apparences d'une industrie nationale de production de biens d'équipement qui cache malheureusement la réalité d'une dépendance à l'égard de l'extérieur pour la reproduction des moyens de production importés.

Cela incite à analyser avec prudence, au-delà des apparences, les réalités des capacités installées de production et de reproduction de la branche concernée et de rechercher la méthodologie qui permet, le mieux, une appréhension de ce problème dans sa globalité et dans sa complexité.

Une telle méthodologie passe nécessairement par une connaissance approfondie de filières technologiques de production et de reproduction et de leurs éléments constitutifs, en plus d'un examen méthodique des conditions et niveau de production interne ainsi que des importations par complexes, par installations, par moyens de production et ou par éléments de moyens de production et d'une analyse pertinente des formes et affectations de l'assistance technique, des brevets et autres formes d'importation de la technologie et du savoir-faire.

1.1. Identification des biens d'équipement nécessaires à la production et à la reproduction du secteur des B. T. P.

La production du secteur des B. T. P. nécessite une grande variété de gammes de biens d'équipement qui constituent la condition première de la mise en œuvre de son éventuelle mécanisation et qui lui sont spécifiques ou qu'il réclame en concurrence avec d'autres secteurs d'activité : machinismes et engins roulants des travaux publics, engins de levage, charpente et chaudronnerie, usines de préfabrication lourde, semi-lourde ou légère.

Chacun des biens d'équipement nécessite, pour sa production, d'autres biens d'équipement incluant, aussi bien, des machines outils, des équipements électro mécaniques lourds, des équipements sidérurgiques ; etc.

En outre, les biens de production et les biens intermédiaires que le secteur des B. T. P. utilise en plus des biens d'équipement cités, nécessitent, à leur tour, pour leur production des biens de production qui se confondent ou qui se différencient avec ceux déjà indiqués, qu'il s'agisse de moyens d'équipement nécessaires aux fonctionnement des cimenteries, des briqueteries, des plâtreries, ou ceux destinés aux usines de production de peinture, de bois usine, de l'électricité et de la plomberie du bâtiment, etc.

Cependant, aussi difficile soit-il, ce travail est utile dans la mesure où il aide efficacement à repérer, en plus des secteurs ou des branches dépendantes pour leur fonctionnement ou pour leur reproduction de biens ou de services importés, des créneaux apparemment insignifiants mais qui peuvent constituer un lien stratégique qui fait dépendre la production de toute une branche, voire de plusieurs branches de telle ou telle multinationale ou de tel ou tel pays ou ensemble géographique.

En d'autres termes, ce travail s'il était mené à bonne fin, permettrait de tester la capacité relative de l'économie nationale à assurer son autoreproduction dans un secteur hautement intégrateur et la faiblesse du niveau de production et de reproduction par les moyens nationaux, constitue à contrario un indicateur fiable du degré de dépendance, du niveau de non intégration de l'économie nationale et de l'inefficacité du système de planification globale du développement mis en œuvre.

A cet égard, la diversité des biens d'équipement utilisés directement par le secteur des B. T. P. et ceux nécessaires aux branches industrielles qui fournissent des inputs en biens intermédiaires voire en produits industriels finis, constitue un élément justificatif de la complexité des approches de classement et surtout de hiérarchisation des branches de biens d'équipement nécessaires aux B. T. P.

Par ailleurs, la distinction entre le caractère répétitif de la production ou le caractère de production à la pièce, suivant des commandes de machines, d'installations complexes ou de biens d'équipement destinés à des utilisations spécifiques afférentes par exemple à la mise en place d'un complexe industriel particulier, peut aboutir à une autre classification des branches de production de biens d'équipement et permettrait, le cas échéant, d'avoir des indications premières sur la capacité potentielle à la prise en charge de la reproduction dans le pays de l'outil de production installé.

Il peut exister plusieurs possibilités de regroupement de ces branches de production de biens d'équipement pour les B. T. P. ; nous retiendrons celle qui, privilégiant le processus technologique de la construction, tenterait de regrouper ces branches en quatre catégories[52] :

— les biens d'équipement directement nécessaires aux B. T. P. dans les activités de production de génie civil et des gros œuvres ;

— les biens d'équipement directement nécessaires aux B. T. P. dans les activités de montage, de transport et de production du second œuvre ;

— les biens d'équipement nécessaires à titre principal ou à titre accessoire aux B. T. P. dans les activités de production et de services autres que ceux indiqués dans les deux premières catégories ;

— les biens d'équipement nécessaires à la reproduction des trois premières catégories.

1.1.1. Les biens d'équipement de production du génie civil et des gros œuvres

Qu'il s'agisse de travaux de fondation, de terrassement, d'infrastructures souterraines, d'autres tâches de voiries et de réseaux de distribution —

V. R. D. — ou de constructions en béton, « in situ » ou en usine, cette catégorie de travaux, bien que dépendant étroitement des autres catégories pour sa propre mise en œuvre ou par l'achèvement de l'opération de construction dont le génie civil et les gros œuvres ne constituent qu'une étape du processus global, n'en constitue pas moins l'étape principale de l'activité des B. T. P., soit par son poids dans l'enveloppe d'investissement, soit par l'impact qu'elle peut avoir sur les délais de réalisation de l'ouvrage ou sur sa viabilité.

Cette catégorie utilise, pour l'accomplissement des tâches multiples et complexes qu'elle comporte, des biens d'équipement dont les gammes peuvent se différencier par rapport aux différentes natures d'activités, pour autant que l'on puisse les distinguer.

C'est ainsi que les travaux de fondation et d'infrastructure souterraine nécessitent pour leur réalisation des machines de différentes puissances pour des fondations sur pieux tels les sonnettes pour moulages ou pour battage des pieux, les vibro-fonceurs, les appareils de forages, les engins multigodets[1] et les compacteurs.

Les terrassements peuvent utiliser, quant à eux, selon la nature des travaux, la configuration, la situation ou les caractéristiques pédologiques des sols à traiter, certains équipements utilisés pour les fondations, comme ils requièrent l'usage d'autres engins pour les opérations d'extraction, de reprise, de chargement, de déchargement, de dépose, de compactage de consolidation ou de transport de déblais. Il peut s'agir tout aussi bien, de toutes les gammes de pelles mécaniques, y compris les systèmes de draglines et de grues à bennes preneuses, des gammes de scrapers[54], de loaders[55], de bulldozers[56], d'angledozers[57], de niveleuses ou motorgraders, de roues pelles, de rooters ou rippers[58], des gammes de charrues scarificatrices ou à disques, ainsi que des gammes d'engins de transport.

Les terrassements effectués dans des espaces submergés, font appel, quant à eux, à des engins de dragage et ou de décoctage aux moyens d'une gamme de dragues à usages multiples[59].

Les travaux de construction font appel, eux aussi, à une multitude d'engins dont la multiplicité découle, entre autre, de la variété des technologies utilisées, de l'ampleur des opérations et de leur caractère de plus ou moins répétitivité.

C'est ainsi que la construction en béton fait appel à une large gamme d'équipements comprenant aussi bien des centrales à béton, des pompes à béton, des camions malaxeurs automobiles, des bennes ou camions-toupies, de tous les systèmes de coffrages[60], ainsi que des matériels de vibration et de tassement du béton.

1.1.2. *les biens d'équipement de réalisation des travaux de second œuvre et de service*

Il convient de rappeler que cette distinction entre les différentes catégories ne doit en aucun cas faire oublier que génie civil, gros œuvre et second œuvre sont des étapes successives d'un seul et même ensemble à réaliser

et que les activités de levage ou de transport classées dans cette seconde catégorie, pour des commodités de regroupement d'activités, sont impérativement nécessaires à l'accomplissement de la première catégorie d'activité dont ils auraient très bien pu relever.

Les activités de montage ou de levage nécessitent des grues tours, fixes ou mobiles, de différentes hauteurs et de différentes capacités de levage, des monte-charges, des portiques roulants ainsi que des systèmes de plateformes et d'échaffaudages roulants ou suspendus.

Les travaux de second œuvre, dans les différentes opérations qu'ils regroupent : application d'enduit et de peinture, installation électrique, de plomberie, de chauffage, d'isolation, de pose de plancher et autres travaux de cette catégorie, font appel à des biens d'équipement et autres matériels d'une grande diversité. On peut citer, à titre d'exemple, des équipements complexes complémentaires : des malaxeurs, des tamis vibratoires, des réservoirs, des pompes et pistolets de projection et des compresseurs pour la production et l'application d'agrégats à enduire, etc.

Les services de transport, dont la nécessité, pour le secteur des B. T. P., est telle, que dans beaucoup de pays socialistes cette activité est prise en charge par des entreprises autonomes, recouvrant en plus des véhicules routiers de type classique tels les camions, les remorques, semi remorques, bennes, citernes, des engins plus ou moins spécifiques de par leur fonction particulière à ce secteur ou de par les aménagements spécialisés qu'ils requièrent. Il en est ainsi, des engins auto-chargeurs et auto-déchargeurs, ou des engins tracteurs et ou tractés capables de charger et de décharger et de transporter des engins de grandes dimensions ou des éléments préfabriqués pour la construction allant jusqu'à des structures tridimentionnelles de grande taille et de grand poids, dans le cadre par exemple de la préfabrication lourde.

1.1.3 *les biens d'équipement de production d'outils, de matériels et de matériaux de construction*

Le nombre d'outils et de matériels utilisés, par les différents corps de métiers intervenant dans les différentes étapes de la construction, est considérable pour tenter d'en dresser un listing et définir la nature et la spécificité des machines et autres biens d'équipement nécessaires à leur production.

Il suffit de consulter les outils composant les malettes professionnelles du maçon, du peintre en bâtiment, du plâtrier, du plombier, du menuisier, du carreleur, de l'électricien, et..., pour imaginer les difficulté à reconstituer la liste de toutes les machines de production de cet éventail d'outils. Toutes les machines de coulage, de moulage, de laminage, d'alésage, de rectification, de cintrage, de coupage, peuvent être répertoriées, qu'elles concernent le traitement de la fonte, de l'acier normal, des aciers spéciaux, du bois ou de la matière plastique.

Pour ce qui est de matériaux de construction, la recherche de l'établissement d'une liste exhaustive n'est pas aisée, bien que l'on puisse différencier des biens d'équipement communs à la plupart des usines de

fabrication de ces matériaux et des équipements spécifiques à chaque type d'usine de production. Les usines sont celles de production des agrégats telles les équipements d'exploitation des carrières et sablières, celles de production des différents types de ciments et autres liants, celles de production de produits rouges (briques et tuiles), mais aussi les usines de carrelages, de produits d'étanchéité, etc.

Ces usines et installations font appel à des biens d'équipement très diversifiés allant du système de stockage à des systèmes variés de transport, d'alimentation, de mélange, de broyage, de malaxation, de tamisage, de mouture, de dosage, d'étuve, d'humectation, de trémie, d'émiettement, de pressage, de façonnage, de calibrage, de laminage, de séchage, d'émaillage ou de cuisson.

Chacune de ces activités, et certaines usines en comportent une dizaine ou plus, requiert des équipements qui, bien qu'ayant la même fonction, peuvent revêtir, pour des raisons techniques, des formes différentes et utiliser des systèmes technologiques particuliers.

A titre d'exemple, le seul système de transport peut se faire par une dizaine de procédés différents : par ascenseur, par grue, par portique, par élévateur, par bande, par charriot transbordeur, par vis sans fin, par rouleau, par engin automobile ou tracté ou par système d'enroulement-déroulement !

Plus qu'ailleurs, c'est peut-être à ce niveau de l'analyse qu'on peut se rendre compte de la diversité des biens d'équipement dont doivent disposer les très nombreuses unités de production qui produisent les non moins très nombreux produits, outils, matériels, matériaux et machines nécessaires directement ou indirectement aux activités des B. T. P.

1.1.4. *les biens d'équipement nécessaires à la reproduction des moyens de production du secteur des B. T. P.*

En réalité, les tâches difficiles d'élaboration laborieuse d'une nomenclature interminable des biens d'équipement, des biens intermédiaires et autres produits industriels de consommation finale qu'utilise, directement ou indirectement, le secteur des B. T. P. a l'avantage de permettre de situer les conditions minimales pour une reproduction des moyens de production ainsi identifiés.

Ceci est d'autant plus important que les activités de reproduction ne relèvent pas nécessairement de la responsabilité du secteur des B. T. P. qui les utilise.

Un tel problème, apparemment anodin dans une économie développée dans laquelle le marché ou le plan assure la coordination entre la nature, le volume, les conditions et les spécificités de l'offre, les secteurs de production et de demande des secteurs d'utilisation des biens d'équipement, revêt, dans un état de sous développement de type de celui qui caractérise l'économie algérienne, une ampleur extraordinaire, dans la mesure où, sans parler d'une juste mais objectivement difficile hiérarchisation des priorités d'allocation des investissements mobilisables, le simple problème d'identification des besoins et le repérage des branches voire des entreprises ou des

unités de production susceptibles de leur prise en charge mène, dans la quasi-généralité des cas, à des voies sans issue.

Au demeurant, et comme si le sous-développement engendrait fatalement son propre processus de pourrissement des situations et d'obscurcissement des niveaux d'analyse, devant la multiplicité des secteurs utilisateurs d'un bien, son affectation se trouve subordonnée davantage à des rapports de force, à des appréciations ponctuelles, à des considérations de conjoncture, qu'à des analyses pertinentes faisant appel aux lois qui président à la dynamique économique.

Or, les biens d'équipement résultent, pour leur production, de la mise en œuvre d'activités, en amont, qui ressortent des branches sidérurgique, métallique, mécanique, électrique et des conditions de mise en place et d'exploitation de ces branches : engineering, génie civil, maîtrise de la technologie et de la maintenance, maîtrise du marché intérieur et international.

Pour la réalisation d'un bien d'équipement, l'appel aux activités de forge, de fonderie, de chaudronnerie ou de charpente métallique, se révélera aussi essentiel que le recours aux machines outils, à la mécanique et à l'électromécanique lourde, à la mécanique de précision ou à l'électronique industrielle.

Or, toutes ces activités concourant à la reproduction de biens de production, produisent pour l'ensemble des branches d'activité nationale, dont les B. T. P. font certes partie intégrante, mais ne sont pas facilement repérables au moyen d'une spécificité particulière ni nécessairement pourvus d'une quelconque priorité d'affectation de tout ou partie de ces catégories de biens.

Au demeurant, que les B. T. P. ne soient pas affectés impérativement de la priorité absolue de prélèvement d'une partie conséquente de la production des branches d'activités en question, relève en droite ligne, sur le plan théorique, des schémas marxistes de reproduction, qui indiquent dans le cadre des priorités intersectorielles, la priorité de l'affectation de la production du département I pour ses propres besoins, avant de satisfaire les besoins du département II et le cas échéant des autres secteurs d'activité nationale (les secteurs non productifs).

Mais à ce niveau de l'analyse, où classer les activités des B. T. P. ?

Dans le secteur d'activité de consommation, lorsqu'elles concernent la réalisation de logements et autres biens d'habitat considérés comme biens de consommation durable ?

Concurremment, dans les départements I et II, lorsqu'elles concernent des activités de génie civil et de bâtiments industriels, indiscutablement nécessaires pour toutes implantations d'unités de production de moyens de production ou de biens de consommation[61] ?

Il est certain que les B. T. P. font partie de ces activités qui se refusent à une simple intégration dans les nombreuses classifications couramment utilisées.

Dans une analyse approfondie de la place potentielle des B. T. P. dans les alternatives de stratégie de croissance économique et de priorités inter- et

intra-sectorielles, on peut, selon l'angle d'analyse, mettre en relief les argumentations consistant à qualifier le secteur de la construction tout aussi bien de partie intégrante du département I, de soutien et déterminant du département I, que de noyau dynamique de stimulation du département I, pour se limiter à une analyse qui fasse référence aux fameux schémas de reproduction socialiste[(62)].

Ainsi, la tentative d'identification et de classification des biens d'équipement, directement ou indirectement, nécessaires à la production et à la reproduction du secteur des B. T. P., aura dévoilé une extraordinaire diversité de ces biens, de telle sorte que se pose un problème méthodologique d'une importance capitale et qui mérite sans conteste de retenir l'attention des chercheurs et autres spécialistes concernés, pour lui trouver la ou les solutions satisfaisantes.

En conclusion de ce premier paragraphe relatif au problème d'identification des biens d'équipement nécessaires à la production et à la reproduction du secteur des B. T. P., il convient de retenir les indications suivantes :

— l'analyse, fondée essentiellement sur les différentes étapes de la réalisation du cadre bâti — génie civil et gros œuvres — travaux de second œuvre et services — production d'outils, de matériels et de matériaux de construction — et biens d'équipement nécessaires à la reproduction des moyens de production, à l'avantage de pouvoir servir de base à l'élaboration d'une nomenclature complète de biens, de produits, de matériaux et de services qui concourrent à la mise en œuvre d'un programme de réalisation dans le domaine des B. T. P.

— cependant, cette dite nomenclature n'a de sens que si elle s'intègre dans un plan technologique de la construction qui rend compte de l'état souhaitable de mécanisation de la branche, de l'utilisation judicieuse de tel ou tel matériel, de tel ou tel matériau, de tel ou tel engin, pour répondre à tel ou tel type d'architecture.

— de plus, l'identification des biens, matériels, matériaux et services identifiés comme nécessaires pour la réalisation d'un programme de construction ne suffit pas pour justifier la nécessité de produire ou de reproduire, dans le pays, ces biens matériels, matériaux et services. L'ampleur de la demande est déterminante pour apprécier le bien fondé d'une implantation dans le pays, d'unités de production des biens identifiés. A titre d'exemple, la gamme très étendue des engins des travaux publics, la multiplicité des engins de mêmes types mais de puissance, de spécificités techniques et de performances différentes, rendent encore plus contraignant les problèmes de tailles minimales des unités de production, ce qui élimine aussi bien les petits pays sous-développés que le pays à économie peu mécanisée[(63)], et rend plus économique l'importation de ces biens et rend plus judicieuse une approche d'intégration multinationale qui permet à un pays de produire au-delà de ses besoins évalués, un type d'engin, d'en exporter les excédents pour importer d'autres types d'engins. Dans l'état actuel des choses une telle approche de division et de spécialisation internationale de la production de catégories d'engins est inconcevable dans le cadre des relations avec les pays capitalistes dont les principes de défense

des avantages de la libre concurrence rejettent toute expérience de coproduction. Par contre, une telle approche connaît des applications effectives dans les pays du C. A. E. M. où se développe des opérations de concertation des plans de développement avec un approfondissement de la division internationale socialiste du travail.

1.2. Le classement des biens d'équipement par référence à la nomenclature douanière

Une solution plus simple consiste à se référer à une nomenclature générale des biens d'équipement et à repérer ceux présentant à titre principal ou secondaire une utilité pour les activités des B. T. P., en procédant ou non à la distinction entre biens de production et ou de reproduction, objets de la problématique du paragraphe précédent.

Ce travail se trouve quelque peu simplifié par l'existence d'un outil d'analyse et de collecte statistique qui est la nomenclature douanière[64].

Par mesure de simplification, nous n'en retiendrons que deux parmi les vingt et une sections que comporte la nomenclature : celle des machines, appareils et matériels électriques et celle des matériels de transport, bien que d'autres sections auraient mérité de retenir l'attention car pouvant donner des indications précieuses sur l'incapacité des industries nationales à fournir les inputs nécessaires aux activités des B. T. P.[65].

1.2.1. La section des machines, appareils et matériels électriques

La section « 16 » de la nomenclature regroupe deux chapitres distinguant principalement les biens à technologie dominante mécanique : chapitre 84, et des biens à technologie dominante électrique : chapitre 85.

Le chapitre 84 ne comporte pas moins de 65 familles de biens d'équipement, machines et autres appareils, dont chacune se subdivise à son tour en un grand nombre de biens sans qu'il ne soit facile de distinguer avec précision ceux qui procèdent du processus de production de ceux qui relèvent plutôt de la reproduction.

On y retrouve les différents types de chaudières, de moteurs, de pompes, de brûleurs pour l'alimentation des foyers, fours, de machines pour la production de froid, des centrifugeuses et essoreuses centrifuges, d'appareils et instruments de pesage et de levage, de machines d'extraction, de terrassement, d'excavation ou de forage du sol, des machines outils pour le travail des métaux, de la pierre et du bois, de machines à trier, cribler, laver, concasser, broyer ou mélanger des agrégats, etc.

Le chapitre 85 comporte quant à lui 28 familles dont certaines concernent indubitablement, dans leur globalité ou dans certaines de leurs composantes le secteur des B. T. P. Il en est ainsi des machines génératrices, des moteurs des convertisseurs et transformateurs, des électro-aimants et aimants de toutes natures, des machines outils électro-mécaniques, les appareils et dispositifs électriques, les fours électriques, des machines,

appareils, fils — tresses et cables — électriques ou des isolateurs de toutes natures.

1.2.2. La section des matériels de transport

De cette section, seules certaines familles de biens relevant du chapitre 87 relatif aux voitures automobiles, tracteurs, cycles et autres véhicules, méritent un examen attentif.

A cet égard, la série des « tracteurs » entendus comme des véhicules moteurs conçus pour tirer ou pousser d'autres engins véhiculés ou chargés[66] est plus que significative tant il est vrai qu'elle regroupe des engins à vocation certaine sinon principale pour le secteur concerné.

Qu'il s'agisse de tracteurs à chenilles, de tracteurs routiers dits porteurs, de tracteurs à roues pour semi-remorques, de tracteurs treuils ou d'autres types de tracteurs particuliers autres que ceux à vocation « agricole », il est clair que le secteur des B. T. P. figure parmi les plus gros consommateurs de ces biens.

La série de camions spécialement aménagés ou non aménagés, de chariots, de remorques et de semi-remorques et autres engins automobiles de transport de marchandises courantes ou spécifiques au secteur, regroupe un grand nombre de biens dont certains ne concernent les B. T. P. qu'à titre accessoires, d'autres à titre quasi exclusif.

Ainsi, il s'avère que si la nomenclature douanière offre cette facilité de repérer les biens d'équipement de façon relativement agrégée, qui permet une exploitation plus ou moins aisée en matière d'identification des besoins exprimés notamment par les B. T. P. et satisfaits par des importations[67], il s'avère qu'une telle approche ne présente pas moins de difficultés dans sa conception des choses comme dans l'exploitation qui pourrait en être faite au vu des annuaires statistiques du commerce extérieur que publie l'Administration algérienne des douanes.

Comme difficulté première, il s'agit de l'avantage signalé consistant en une nécessaire agrégation des produits et des familles de produits, engendre lui-même l'inconvénient d'occulter et de noyer dans la masse de biens spécifiques dont l'usage particulier peut aider à son affectation à tel ou tel secteur ou branche d'activité.

En outre, au niveau des annuaires statistiques douaniers, seules sont reportées les indications concernant la valeur du produit, les quantités exprimées en poids, et les pays d'origine des importations ou de destination des exportations. Parfois on trouve une indication complémentaire qui informe sur le nombre de biens ; or, pour les biens d'équipement, objet de notre recherche, cette information et d'autres qu'on ne retrouvent malheureusement pas — puissance, performance — revêtent une importance aussi importante sinon plus que la valeur ou le poids.

De plus, l'organisation du commerce extérieur en Algérie est telle que les services douaniers ne disposent pas nécessairement d'indications sur la destination finale — la branche d'activité, l'entreprise, l'unité — affectataire du bien importé ; dans la plupart des cas, ces biens relèvent du

monopole d'importation de la S. O. N. A. C. O. M. E.[68], qui les rétrocède directement ou par l'entremise d'intermédiaires — les collectivités locales —, à des opérateurs qui à leur tour en disposent pour leur activité propre et ou pour leur location à d'autres opérateurs.

C'est dire toute la complexité de la tâche pour toute recherche tendant à saisir la destination réelle des biens d'équipement importés, sans compter que les activités de génie civil et de construction ne relèvent pas exclusivement d'entreprises classées dans le secteur du B. T. P. mais sont également prises en charge par des entreprises à vocation industrielle, agricole ou de service.

Enfin, l'analyse par le biais de la nomenclature douanière ne donne d'indication que sur les biens recensés lors d'une transaction d'importation — ou d'exportation — et doit nécessairement être complétée par la nomenclature de la production nationale qui peut et doit être appréhendée au vu des annuaires statistiques de la production nationale[69].

A ce niveau, malheureusement, le travail, extrêmement utile, d'adaptation des nomenclatures d'import-export et de production nationale reste à faire et les annuaires statistiques de production nationale ne comportent que des informations très agrégées de la production par branche d'activité économique et, ou par entreprise nationale de production sans qu'un calquage ne puisse être fait pour chacun des biens d'équipement, qu'il soit impliqué dans la production nationale ou dans le commerce extérieur !

En conclusion de ce paragraphe second relatif au repérage des biens d'équipement nécessaires au secteur des B. T. P. par référence à la nomenclature douanière, il y a lieu de retenir les éléments suivants :

— le recours aux statistiques douanières permet d'identifier, année par année, les types de biens importés ou exportés comme cela permet d'apprécier, tout au moins en valeur, l'évolution du poids des importations de cette catégorie par rapport au volume global ou par rapport aux importations de telle ou telle nature. Selon la précision des nomenclatures douanières et le sérieux du suivi des travaux statistiques, il peut être possible d'établir une liste exhaustive des biens par catégorie, par type, voire selon des spécificités techniques plus précises.

— mais de telles indications, au demeurant très utiles, ne rendent pas compte de la qualité de satisfaction des besoins effectifs du secteur des B. T. P. lequel peut, soit satisfaire une partie de ses besoins par la production nationale dont les statistiques douanières ne peuvent rendre compte, soit se dispenser, pour de multiples raisons, d'importation de biens pourtant utiles voire nécessaires, et se contenter d'un niveau moindre de mécanisation et de performance[70], surtout dans un pays dont le secteur des B. T. P. ne dispose pas d'un plan technologique de la construction, un pays dans lequel les opérateurs dépendent de niveaux décisionnels multiples et différents, un pays qui n'applique aucune réglementation des importations destinée à normaliser les technologies, les parcs d'engins et de machines pour en améliorer la maîtrise, la gestion et la maintenance.

1.3. Une approche scientifique d'identification et d'évaluation des besoins de biens d'équipement indispensables aux B. T. P.

Les paragraphes précédents ont démontré toute la complexité de la tâche qui consisterait à identifier et à quantifier de façon exhaustive tous les biens d'équipement nécessaires à la production et à la reproduction d'un secteur aussi diversifié et aussi évolutif que celui des B. T. P. Fondamentalement, les deux approches ont démontré leur capacité respective à aider à l'identification des biens d'équipement nécessaires à l'activité du secteur des B. T. P. sans toutefois donner une indication pertinente sur la suffisance de ces biens, sur leur adaptation au besoin réel et au niveau technologique atteint par l'économie du pays ou sur les besoins en moyens de reproduction d'une branche de production quasi inexistante dans le pays.

Il s'agit dans ce paragraphe de procéder à l'évaluation des besoins au double plan qualitatif et quantitatif en tenant compte de la taille du marché algérien et du niveau technologique recherché, en se prévalant davantage d'une analyse prospective basée sur les plans futurs de développement du secteur que d'une analyse rétrospective fondée sur les caractéristiques de l'évaluation des séries statistiques des dernières années.

Cela permettra peut-être d'aider à dépasser l'une des thèses les plus couramment avancées pour dissuader les pays en développement d'initier une politique d'industrialisation volontariste et conséquente incluant la production des biens d'équipement et plus spécialement la maîtrise des moyens indispensables à la reproduction élargie des forces productives. Cette thèse se fonde principalement sur l'insuffisance de la demande de ces biens découlant de l'exiguïté et, ou de l'arriération de l'économie considérée, signifiant, le cas échéant l'inefficacité de toute implantation d'unités industrielles à dimension limitée avec des surcoûts exorbitants de production eu égard au niveau des prix d'importation de tels biens(71).

Or, pour dépasser de telles thèses dont les effets de démobilisation sont désastreux sur les pays du Tiers Monde et qui ne servent, en dernier ressort, qu'à consolider l'ordre établi en faveur de l'exploitation des pays en développement importateurs de biens d'équipement par les pays industrialisés exportateurs de tels biens, il convient de s'interroger sur les normes d'utilisation des biens d'équipement au regard, d'une part, d'une approche rétrospective indiquant de façon critique les conditions passées de recours et d'utilisation des biens d'équipement et, d'autre part, d'une approche prospective liée elle-même à un travail systématique d'évaluation de la nature et de la taille de l'outil de production dimensionné pour la réalisation du plan sectoriel de production des logements et équipements collectifs d'accompagnement.

Au demeurant, cette évaluation de base ressortira certes du modèle de satisfaction du besoin en habitat à moyen et à long terme, mais découlera également des orientations du Plan technologique de la construction, qui déterminera en dernier ressort la nature et le niveau de la demande en biens d'équipement.

C'est ainsi, à titre d'exemple, qu'une politique délibérée de satisfaction des besoins en habitat par le moyen de logements individuels isolés, une politique privilégiant les méthodes traditionnelles de construction, les technologies adaptées et les matériaux locaux, nécessitera relativement bien moins de moyens de levage, peut se passer totalement d'usine de préfabrication plus ou moins lourde, peut donner lieu à moins de consommation de ronds à béton, de ciment, de produits rouges, donc à moins de moyens de transport, et plus généralement une telle politique limite les besoins en biens d'équipement dont l'importance devient inutile et la production superflue.

De plus, pareille politique de « laisser faire » peut s'accommoder d'actions symboliques d'urbanisme, ce qui permet de restreindre en conséquence le recours aux moyens de production indispensables aux travaux de terrassement, de voiries et de réseaux divers, etc.

Bien sûr, l'analyse deviendra aberrante lorsque poussée à l'extrême elle aboutira à un modèle théorique où l'on peut ne pas avoir du tout besoin de moyens d'équipement pour peu que l'on puisse faire évoluer à reculons la société jusqu'aux premiers stades de l'Histoire et remettre à l'honneur les villages de tentes en peaux de chameaux (encore faudrait-il disposer de ce matériau) ou de villages troglodites.

1.3.1. Problématique de la définition de la nature, l'ampleur et l'urgence de la demande du secteur des B. T. P. en biens d'équipement.

Une fois admis le principe que l'évaluation des besoins en biens d'équipement nécessaires au secteur des B. T. P. dépendra de l'effet combiné de la taille du programme de réalisation projeté et de la nature du plan technologique de construction retenu, il devient clair que l'écart entre les besoins ainsi définis et nationaux, donne une indication sur les nécessités d'importation, tout au moins pour une analyse qui veut se situer à court ou à moyen terme et pour autant que le pays ne soit pas limité en capacité d'importation.

En effet, dans l'état actuel des choses en Algérie, le délai moyen qui sépare la définition d'un besoin en biens d'équipement, la décision de la satisfaire pour une production nationale, la décision de réaliser une unité de production, la réalisation effective de l'usine, et sa mise en production, se situe autour de la décade !

Cela signifie que toute unité de production jugée nécessaire aujourd'hui, qui n'a pas fait l'objet d'une prise en charge dans le plan quinquennal en cours — 1980-1984 — ne le sera que dans le prochain plan, au mieux dans la deuxième moitié de la décade en cours et donc ne sera vraisemblablement opérationnelle qu'au milieu des années 1990 ![72].

En tout état de cause, l'Algérie sera condamnée à importer d'ici le milieu de la prochaine décade tous les biens d'équipement qui ne figurent pas sur la nomenclature de la production des complexes et unités inscrits dans les plans de développement passés ou en cours.

Pour ce qui est de l'évaluation des besoins en moyens d'habitat, le calcul repose sur les conditions principales suivantes[73] :

— la crise de l'habitat en Algérie a atteint un niveau tel que sa résolution ne peut se concevoir en deçà de l'horizon 2000 quels que soient les moyens susceptibles d'être mobilisés.

— la résorption de la crise et le retour à une situation minimale de satisfaction du besoin en habitat interviendront lorsque l'on disposera de cinq mètres carrés habitables par personne : superficie calculée au niveau des seules pièces principales à l'exclusion des couloir, cuisine, salle d'eau, balcon, etc., d'une pièce habitable par deux personnes et d'un logement de trois pièces, répondant aux normes minimales d'habitabilité par famille de six personnes en moyenne.

— l'évolution démographique qui déterminera le niveau de la demande en biens d'habitat suivra une décroissance lente et progressive qui fera chuter très lentement le taux de croissance de 3,6 % en 1980 à 2,8 % en l'an 2000, soit une décroissance de 0,2 % par période quinquennale.

Pour ce qui est de la définition du Plan Technologique de la Construction qui devra présider aux choix des moyens de production nécessaires au secteur des B. T. P. l'évaluation repose sur les principes suivants :[73]

— les besoins en habitat sont d'une telle ampleur que seule une industrialisation progressive de la production du bâtiment peut permettre de solutionner le problème à l'horizon 2000.

— l'industrialisation du secteur du bâtiment s'imposera pour intégrer cet important secteur dans la dynamique de développement harmonieux et global du pays évitant tout dualisme intersectoriel ou interrégional.

— l'industrialisation du bâtiment répond mieux à la construction en hauteur à plusieurs niveaux, laquelle s'imposera en Algérie du Nord comme seule possibilité de réduire les espaces revendiqués par l'extension du phénomène d'urbanisation et de sauvegarde, autant que faire se peut des superficies agricoles utiles, d'ores et déjà insuffisantes au regard des besoins alimentaires de la population.

— l'industrialisation progressive de la production du bâtiment répond mieux à la consolidation et à l'élargissement de la capacité productive du secteur socialiste, lequel devrait à l'horizon 2000, d'une part être à même de remplacer la part du marché satisfaite aujourd'hui par l'intervention des entreprises étrangères et d'autre part être en mesure de confiner l'intervention du secteur privé de réalisation au niveau atteint aujourd'hui en valeur absolue.

La combinaison de ces deux déterminants permet de réaliser un tableau des besoins, année par année, jusqu'à l'horizon 2000 en équivalent logement pour tenir compte aussi bien des besoins en logements proprement dits que des besoins en équipements collectifs d'accompagnement. L'application d'une norme moyenne de mécanisation permet d'évaluer la taille du parc en biens d'équipement et de dimensionner les usines de production en fonction du volume et de la qualité des biens nécessaires. La norme de consommation moyenne en matériel et matériaux de construction permet

d'évaluer les besoins en la matière et de dimensionner les unités de production nécessaires pour la satisfaction du marché et de quantifier l'ampleur des importations indispensables en attendant l'implantation et la mise en route de ces unités.

2. Les conditions de mise en place d'une industrie viable de production et de reproduction de la branche des B. T. P. pour une réponse satisfaisante des besoins à l'horizon 2000

A partir de l'évaluation des besoins en biens de production et en biens intermédiaires pour la satisfaction des besoins du secteur des B. T. P. et pour autant que l'on veuille donner priorité à la production de ces deux catégories de biens au détriment de la production de biens industriels de consommation finale durable ou non et dont la satisfaction au moyen d'importation, dans une première étape, semble être plus indiquée, il peut-être possible d'identifier la taille de l'outil de production nationale susceptible de répondre à une demande de cette importance à court, à moyen et à long terme.

Si l'on déduit de cette évaluation la capacité productive installée ou en cours d'installation, il devient aisé de déterminer et le cas échéant de localiser les unités à implanter pour une satisfaction autonome des besoins à l'horizon 2000 et d'estimer, sur le court terme l'ampleur des besoins en importations en attendant l'implantation des unités répertoriées.

Il ne restera plus alors qu'à déterminer dans le cadre d'un plan cohérent et intégré d'industrialisation de l'économie nationale, la hiérarchisation de ces unités industrielles à implanter pour que la dynamique « de noircissement de la matrice d'échanges inter-industriels » se fasse dans les conditions les meilleures et que le rythme d'industrialisation du secteur des B. T. P. aille en adéquation avec celui des autres secteurs d'activité situés en amont et en aval.

Cette analyse ne doit pas nécessairement se limiter au plan strictement national pour la réponse à tous les besoins par les moyens strictement nationaux. Une approche plus viable consisterait à doser l'offre nationale par rapport au poids de la demande nationale sans pour autant produire tous les biens nécessaires mais en produisant certaines catégories de biens en quantité plus que suffisante pour dégager des possibilités d'exportation et d'en importer d'autres catégories dans le cadre de la division internationale du travail qui gagnerait à privilégier les échanges Sud-Sud ou les échanges Est-Sud pour atténuer progressivement le caractère dominant, par essence, des échanges Nord-Sud.

Cela renvoie aux nécessités d'initier des plans concertés de coproduction avec des pays du Tiers-Monde à objectifs technologiques, géographiquement ou politiquement compatibles ou avec les pays socialistes dont les expériences de planification concertées offrent des possibilités certaines dans ce domaine.

2.1. Situation de la capacité productive installée ou en cours d'installation de production de biens d'équipement :

Si l'on peut admettre que dans l'effort remarquable d'industrialisation dont peut se vanter l'économie algérienne tout au long de la décennie des années 1970, le secteur de production des biens d'équipement à destination du bâtiment et des travaux publics, n'a pas fait l'objet d'investissements conséquents pour répondre en qualité et en volume à la demande en la matière, comme en témoigne la persistance des séries d'importations pour un niveau de réalisation stagnant, il n'est pas moins excessif de considérer que le dit secteur a été totalement oublié.

En effet, le processus de production des biens d'équipement pour la satisfaction de la demande du secteur des B. T. P. commence à avoir des résultats effectifs aussi bien dans la branche des constructions métalliques que dans celles des constructions mécaniques et cette production reste le fait exclusif d'entreprises socialistes relevant de la tutelle du Ministère de l'Industrie Lourde : la Société Nationale de Construction métallique (S. N. M. E. T. A. L.) et la Société National de Construction Mécanique (S. O. N. A. C. O. M. E.)(1).

Pour ce qui est de la gamme de production de la branche des industries métalliques, parmi les unités relevant de la S.N.M.E.T.A.L. on peut noter :

— l'unité « ALLELICK » et l'unité « forge d'Annaba » produisant des wagons cimentiers dont le nombre n'est pas toujours isolé de l'ensemble des types d'équipements ferroviaires réalisés dans ces unités — production annuelle de l'ordre de sept cent wagons — (wagons minéraliers, phosphatiers, céréaliers, sucriers, wagons plats, etc.). La capacité de production de ces unités devrait être portée de 1 000 à 3 000 wagons à partir de 1983 (contrat signé avec la firme Pulman Inc. de Chicago en 1979) ;

— l'unité « Côte rouge » comporte dans sa gamme de production des équipements de manutention, tels les ponts roulants pour unités de préfabrication (exemple : équipement du complexe de préfabrication de Sidi Moussa de l'ex-entreprise D. N. C.-A. N. P.) et de grues électriques de 5 à 10 tonnes et de 36 mètres de portée particulièrement adaptées aux besoins des manutentions dans les ports ;

— l'unité « d'El Harrach » a une capacité de production de 2 500 tonnes/an pour la réalisation de bétonnières, de dumpers et de pondeuses à parpaings (production moyenne annuelle : 2 000 à 2 500 dumpers, 4 000 bétonnières et 500 à 600 pondeuses à parpaing ;

— l'unité de grues de Béjaïa a une capacité de production de 300 grues par an, capacité dépassée depuis 1981, une opération d'extension de la capacité productive de cette unité a été mise en oeuvre en 1982.

Pour ce qui est de la gamme de production de la branche des industries mécaniques, parmi les complexes et unités de production relevant de l'ex-S. O. N. A. C. O. M. E. et dont les produits intéressent de façon principale ou secondaire le secteur des B. T. P., on peut signaler :

— « le complexe de véhicules industriels » de Rouiba doté au départ d'une capacité de production de 4 500 véhicules industriels par an a connu des

opérations d'extension qui vont porter cette capacité de 15 000 véhicules à l'horizon 1985 : 13 500 camions et 1 500 autocars. La production actuelle est de 7 200 véhicules : 6 500 camions et 700 autocars à l'exclusion du complexe véhicules industriels lourds de Tiaret dont la capacité de production est de 15 000 camions de 13 à 70 tonnes et de 1 000 autocars et autobus et qui entrera en production à partir de 1983 ! La gamme des camions est assez étendue et certains types répondent valablement aux besoins spécifiques du secteur des B. T. P. tels les porteurs tracteurs de 13 à 21 tonnes y compris les 4 x 4 et les 6 x 6 ou les porteurs tracteurs à cabines basculables ou à cabines semi-avancées ;

— « le complexe moteurs-tracteurs d'Oued Hamimine » près de Constantine d'une capacité de 9 500 moteurs diesel de 2 à 8 cylindres — 25 à 240 cv —, de 4 000 tracteurs à roues de 35 à 60 cv et de 1 000 tracteurs à chenilles de 75 ch destinés aussi bien au secteur agricole qu'au secteur des B. T. P.

Des projets d'extension devaient faire porter cette capacité de 11 000 moteurs et 6 000 tracteurs dans une première étape à 2 000 moteurs et 9 500 tracteurs dans une seconde étape.

La production actuelle est de 8 000 moteurs et 5 000 tracteurs en moyenne !

— le complexe pelles et grues d'Aïn Smara a été prévu pour une capacité annuelle de production de 350 pelles hydrauliques sur pneu de 60 à 160 cv, 350 pelles hydrauliques sur chevilles de 60 à 160 cv et 300 grues mobiles et automotrices télescopiques de 10 à 45 tonnes. Ce complexe n'a produit en 1982 que 50 grues soit 5% de sa capacité théorique, les prévisions de 1983 portent sur 150 grues ;

— le complexe de compresseurs compacteurs d'Aïn Smara près de Constantine a une capacité de production de 2 500 compresseurs mobiles et 1 000 compacteurs pour les travaux relevant des B. T. P. (en plus des 500 compresseurs fixes pour la petite industrie). Ce complexe prévu depuis 1977 a accusé des retards par rapport aux prévisions et sa mise en route est prévue pour 1983.

2.2. Situation de la capacité productive installée ou en cours d'installation, de reproduction de la branche de fabrication des biens d'équipement

A la reproduction de la branche industrielle de production de biens d'équipement pour les besoins des B. T. P. concourrent notamment les industries sidérurgique, métallique, mécanique, électrique et chimique ainsi que les activités d'engineering, de montage, de réalisation de bâtiment industriel.

Comme pour l'analyse qui prévalut dans le paragraphe précédent, on retrouve les mêmes difficultés de recensement, de quantification et de qualification des moyens nécessaires pour la reproduction des branches industrielles produisant pour les besoins des B. T. P. soit que ces branches intéressent des activités multiples, soit que les statistiques de production et/ou d'importation de biens et de services qui en relève ne sont pas fiables.

2.2.1. La branche sidérurgique

A la base des moyens de reproduction de l'ensemble des branches industrielles se trouve la sidérurgie avec une gamme très étendue de produits(75) relevant de l'ex-Société Nationale de Sidérurgie (S. N. S.).

L'unité d'El Hadjar à Annaba reste le complexe principal de la branche de production sidérurgique avec une capacité de production :

— 2 millions de tonnes d'acier liquide pour la transformation sur place ou dans d'autres unités réparties sur le territoire national ;

— 1,2 million de tonnes de brame ;

— 1 million de tonnes de coils et de tôles fortes ;

— 700 000 tonnes de billettes en acier ;

— 700 000 tonnes de tôles fines ;

— 600 000 tonnes de fils et ronds ;

— 200 000 tonnes de tôles galvanisées ;

— 80 000 tonnes de fer blanc ;

— 80 000 tonnes de lingots ;

— 80 000 tonnes de tubes sans soudure.

A cette gamme de production s'ajoute :

— 30 000 tonnes de billettes en acier de 80 000 de ronds à béton produits dans l'unité sidérurgique d'Oran.

Ces productions d'Annaba et d'Oran ainsi que des compléments d'importation de matières premières et de produits semi-finis permettent le foctionnement d'unités de transformation industrielle :

— transformation de produits plats et tuberie notamment dans les installations d'El Hadjar (100 000 tonnes de gros tubes et 10 000 tonnes de tôles nervurées galvanisées) mais aussi dans l'unité de Ghardaïa (100 000 tonnes de tuberie spirale) ainsi que dans les trois unités de Reghaïa (130 000 tonnes de gros tubes, 80 000 tonnes de profilés et 20 000 tonnes de tubes à gaz et de tubes minces) ;

— transformation des produits longs avec 70 000 tonnes de treillis soudés dans les unités d'Oran, d'El Hadjar et de Réghaïa, 40 000 tonnes de tréfilés et l'électrode de soudure à El Eulma, avec 2 700 tonnes d'électrodes de soudure à Oued Smar et 12 000 tonnes de pointes, de clous, de trombones et d'agrafes à Sig ;

— production de gaz industriel à Alger, Oran, Constantine, Annaba et Ouargla (hydrogène, oxygène, azote, gaz carbonique, acétylène, argon) ;

— métallurgie des métaux non ferreux avec l'unité de Ghazaouet avec une capacité de production de 40 000 tonnes de zinc fin, 10 000 tonnes de zamak, 200 tonnes de cadmium et accessoirement 70 000 tonnes d'acide sulfurique. Dans ce domaine, le retard accusé dans la mise en place du complexe de production d'alluminium à M'sila reporte d'autant la production et la transformation de cette gamme de métaux non ferreux.

A noter, que la capacité productive de la branche sidérurgique est loin de répondre aux besoins de l'économie nationale estimé à 2,5 millions de tonnes de produits sidérurgiques en 1980 déjà, à quelques 5 millions de tonnes dès 1985 et à 8 à 10 millions de tonnes à l'horizon 1990.

Le retard remarquable (une décennie), pris pour la mise en place de nouveaux pôles sidérurgiques à Skikda et à la Makta, auront des répercussions conséquentes sur toute velléité d'autonomisation de la production nationale en matière sidérurgique durant les deux décennies à venir[76], avec tout ce que cela peut impliquer au niveau de l'extrême fragilité des conditions de reproduction des industries de biens d'équipement hautement consommatrices de matières et de produits sidérurgiques[77].

2.2.2. La branche métallurgique

La branche métallurgique transforme, quant à elle, les produits sidérurgiques pour les besoins de la reproduction du secteur industriel en général, ses composantes de production de biens d'équipement en particulier.

La charpente métallique et la chaudronnerie constituent des éléments essentiels pour la réalisation des bâtiments industriels et pour la production de composantes de machines et d'équipements de toute nature.

L'évaluation de la capacité productive de l'industrie algérienne en matière métallurgique est difficile à appréhender du fait d'une part de sa dispersion sur plusieurs sociétés nationales : S. N. S., S. N. METAL, S. O. N. A. C. O. M. E., et d'autre part de la non-distinction au niveau des statistiques de la production pour les besoins propres de ces sociétés, pour la transformation sur place ou pour la mise à disposition d'autres utilisateurs. Toujours est-il que malgré la mise en exploitation d'une dizaine d'unités et de complexes à production et à transformation principale ou accessoire de produits métallurgiques, l'Algérie continue et continuera plus encore dans l'avenir à importer des produits de cette nature[78].

2.2.3. La branche mécanique

Comme pour les deux branches précédentes, l'industrie mécanique, qui concourt elle aussi, aux activités de reproduction, se révèle nettement insuffisante au regard des besoins actuels et futurs de ces activités.

Qu'il s'agisse de moteurs, d'engins de transport, de vannes, de pompes, de boulonnerie-visserie, ou de machines-outils, la production est loin de répondre à l'ampleur de la demande aussi bien en variété qu'en quantité. Et les projets d'extension en cours d'étude ou de réalisation sont nettement insuffisants au regard des besoins tels qu'ils s'exprimeront au moment de la pleine capacité de production de ces projets.

Dans cette branche, un type de production est déterminant pour l'évaluation du niveau de performance de l'industrie mécanique à s'assurer, pour elle-même et pour les autres industries, dont celle de production des biens d'équipement pour les B. T. P., une capacité minimum de reproduction : il s'agit de la filière des machines-outils. Une société algérienne de machines-outils (A. L. M. O.) a bien été créée à cette fin dès janvier 1973, elle devait, entre autres, réaliser un projet de construction de machines-outils, lequel devait dès 1977 pourvoir le marché algérien de 1 700 machines-outils par an portant sur une gamme comprenant aussi bien des tours et tourets, des perceuses, que des fraiseuses verticales et horizontales. Or, ce

niveau de la production estimé lors du 1er plan quadriennal, 1970-1974, alors que le processus d'industrialisation de l'économie algérienne était à son démarrage, se révèle aujourd'hui nettement en-deçà des besoins actuels qui requièrent l'importation annuelle moyenne de quelque 20 000 unités pour les seules machines-outils pour métaux et carbures, alors que la production du complexe A. L. M. O. stagne avec une production de 700 à 800 unités en 1982 à 50 % de sa capacité productive installée(79).

2.2.4. La branche d'engineering

Pour aspirer à une autonomie authentique, la mise en œuvre d'une industrialisation multibranche doit disposer d'un potentiel conséquent en moyens d'engineering lui permettant dans les domaines aussi diversifiés que la mécanique, l'électricité, les fluides, la chimie ou l'électronique, de concevoir, de réaliser, d'agencer, de mettre en production et d'assurer la maintenance voire le perfectionnement de l'ensemble des processus technologiques et des machines, appareils et installations nécessaires à leur mise en œuvre.

La plupart des branches industrielles disposent d'ores et déjà de leurs unités d'engineering implantées au niveau des anciennes grandes entreprises nationales telles que la S. N. S. ou la S. N. METAL :

— l'unité S. N. METAL d'engineering opérationnelle depuis 1971 a justement pour objectif la réalisation de complexes et d'unités industrielles pour son propre compte mais aussi pour le compte des autres entreprises industrielles avec conception, réalisation partielle ou totale, agencement, installation et mise en route des différents biens d'équipement nécessaires aux activités de ces entreprises.

L'ex entreprise nationale S. N. S. initiait des opérations d'engineering grâce à ses deux unités spécialisées : celle de réalisation de projets de transformation et de distribution sise à Bouzareah à Alger et l'autre la S. E. R. SID

L'on peut se demander pourquoi certaines branches ont mis en œuvre des unités d'engineering alors que d'autres ne l'ont pas encore fait — S. O. N. A. C. O. M. E., S. O. N. E. L. E. C., etc. — que deviennent ces unités d'engineering dans le cadre du démantèlement des grandes entreprises nationales en entreprises autonomes de moindre dimension ? Comment sera définie dans l'avenir l'organisation par secteur, par branche et par filière industrielle de cette fonction d'engineering ? Comment s'effectuera l'articulation entre ces unités d'engineering et les centres de recherches universitaires et techniques, qui assurera en dernier ressort la tutelle de cette importante fonction dont dépend, dans une large mesure, la capacité de production et de reproduction du secteur.

2.2.5. La branche de conception et de réalisation des opérations de génie civil et de montage

Une fois les unités de production définies par rapport à la taille, aux techniques et aux conditions de production, une fois les biens d'équipement

conçus, réalisés ou importés, reste à construire les bâtiments d'exploitation et c'est là le rôle de la dernière branche indiquant la capacité de production et de reproduction de l'économie par rapport à une branche ou à un ensemble de branches industrielles données. La branche de conception, au moyen de bureaux d'études et de réalisations, au moyen d'entreprises de bâtiment, des ouvrages d'exploitation industrielle, requiert diverses spécialités en architecture, en génie civil, en mécanique des sols, en mécanique des fluides, en matériaux de construction, en charpente ou en montage. Là aussi et en plus des bureaux d'études et d'entreprises de réalisation dans le secteur des B. T. P., les grandes entreprises nationales se sont, elles aussi, dotées d'unités d'études et de réalisation du bâtiment.

Dès 1970, la S. N. METAL disposait d'unités de génie civil, de montage et de réalisation de tous les corps de second œuvre : électricité, plomberie-sanitaire, menuiserie, peinture, etc.

L'ex S. N. S., quant à elle, disposait de plusieurs unités d'études et de réalisation en bâtiment, dont certaines sous la forme de société d'économie mixte. Les unités telles que celles des travaux neufs d'El Hadjar, de R. E. A. L. SIDER, de C. O. SIDE.R., de T. R. A. V. O. SIDER., ou de G. E. N. I. SIDER ou l'unité T. R. G. (travaux géotechniques), réalisent pour l'entreprise même, mais aussi pour les besoins des autres branches industrielles du pays, des études et travaux en génie civil, en bâtiment, en infrastructure de communication et en travaux divers industriels.

Les mêmes questions qui ont été posées à la fin du paragraphe précédent peuvent être renouvelées à ce niveau, avec toutefois une aggravation de la situation découlant du fait qu'en ce qui concerne l'étude et la réalisation du bâtiment, le pays dispose de moyens qui relèvent du secteur des B. T. P., capables de capitaliser des expériences et de réaliser au moindre coût à l'échelle du pays, de la région et/ou du secteur, des constructions de bâtiments d'exploitation industrielle.

Les anciennes grandes entreprises nationales du bâtiment telles que la D. N. C., la S. O. N. A. T. I. B. A., E. C. O. T. E. C., E. N. E. R. I. C., pour ne citer que celles-là, ont réalisé seules ou en groupement avec des entreprises nationales ou étrangères, beaucoup de bâtiments d'exploitation industrielle.

Leur découpage dans le cadre de la politique de la restructuration permettra-t-il une spécialisation des unités de ces grandes entreprises par secteur d'activité : bâtiments d'habitation, bâtiments administratifs, équipements collectifs sociaux, bâtiments agricoles, bâtiments industriels et pour cette dernière catégorie une spécialisation par branche industrielle, sidérurgique, énergétique, mécanique, chimique, matériaux de construction, etc.

En conclusion des deux premiers paragraphes de ce chapitre relatif aux conditions de production et de reproduction de la branche des biens d'équipement pour répondre aux besoins des B. T. P., l'on peut retenir les éléments d'appréciation suivants :

— dans l'état actuel des choses, les différentes branches de production et de reproduction sont nettement insuffisantes au regard des besoins actuels et futurs ;

— les détails requis pour la conception, la réalisation et la gestion d'une unité de production ou de reproduction sont de l'ordre de la décennie, or le plan quinquennal en cours ne comporte pas de décision d'investissement susceptible de changer les choses , fût-ce à l'horizon 1990, ce qui impliquera une politique très lourde d'importation ;

— les pratiques de réalisation de grands projets clefs et produits en main compliquent l'évaluation des besoins dans les différentes opérations de production et de reproduction et retardent de façon conséquente une autonomisation du développement du secteur ;

— les pratiques de restructuration des entreprises comportent le risque d'annuler des opérations de capitalisation des expériences accumulées par le passé et de démultiplier les centres et les niveaux décisionnels rendant encore plus difficiles les problèmes de spécialisation et d'intégration planifiées des branches et des secteurs.

2.3. Situation des importations des biens d'équipement nécessaires à la production et à la reproduction du secteur des B. T. P.

L'insuffisance de la capacité installée de production et de reproduction des biens d'équipement pour répondre aux besoins exprimés se trouve largement démontrée sur l'évolution des importations ainsi qu'en témoignent les statistiques du commerce extérieur.

A cet égard, il suffit d'étudier les séries statistiques disponibles pour se rendre compte de la persistance, voire de l'accroissement, de la demande satisfaite par les importations pour un volume de réalisation quasiment stagnant, tout au moins pour ce qui concerne la période analysée : 1979-1981.

Il est vrai que les biens d'équipement objets de l'analyse ne sont pas importés exclusivement pour les besoins des B. T. P. et que beaucoup d'entre eux sont destinés à la satisfaction des besoins de beaucoup de branches industrielles et même des branches des autres secteurs d'activité, il n'en demeure pas moins que l'évolution de leur importation donne une indication sur l'état de non-satisfaction de la demande au moyen de la production nationale.

Comme il n'est pas possible de procéder à une analyse exhaustive de l'ensemble des positions tarifaires, on se limitera à l'exposé de l'évolution de quelques chapitres seulement, et au sein de ces chapitres, à quelques positions significatives[80].

2.3.1. Les biens d'équipement de production

Pour ce qui concerne cette catégorie de biens, les deux chapitres retenus seront ceux concernant d'une part, les biens de type chaudières, machines, appareils et engins mécaniques : chapitre 84 , et d'autre part, les biens relevant de la catégorie des véhicules : chapitre 87.

a) *évolution des importations du chapitre 84 :*

— les appareils de levage : position 84-22 : les quantités et les valeurs des biens importés sous cette rubrique obéissent à une relative stabilité avec une tendance à la baisse en relation sans doute avec l'élévation du niveau de la production en appareils de levage, respectivement 32 000 tonnes pour 673 millions de D. A. en 1980 et 26 000 tonnes pour 627 millions de D. A. en 1981.

Dans cette position la ligne 84-22-63 afférente aux grues non automobiles est la plus représentative des biens à vocation B. T. P., cette position a évolué comme suit :

— 2 394 tonnes pour 40 millions de DA en 1979 ;
— 9 000 tonnes pour 119 millions de DA en 1980 ;
— 5 000 tonnes pour 76,6 millions de DA en 1981.

Le nombre de grues a chuté de 591 unités en 1980 à 224 en 1981.

— le matériel des B. T. P. — position 84-23 ; c'est la position la plus indicative des besoins en biens d'équipement non satisfaits par la production nationale. Cette position accuse une croissance remarquable entre 1979-80 et 1981 ;

— 1 101 engins d'un poids de 19 141 tonnes et d'une valeur de 427 millions de DA en 1979 ;
— 908 engins d'un poids de 20 535 tonnes et d'une valeur de 451 millions de DA en 1980 ;
— et 3 284 engins d'un poids de 51 000 tonnes et d'une valeur de plus d'un milliard de DA en 1981.

Cette rubrique comporte les positions 84-23-02 et 84-23-33 concernant respectivement les engins excavateurs et les pelles. excavatrices, types d'engins dont les importations accusent une baisse très significative allant jusqu'à l'arrêt en 1981.

Tout autre est le cas des pelles chargeuses qui a plus que quadruplé entre 1979 et 1981, variant de 568 unités à 1 307 pour un poids de 4 434 tonnes à 23 753 tonnes et une valeur de 87 à 469 millions de DA, le cas des niveleuses dont le nombre d'unités importées est passé de 93 à 296 ; celui des bulldozers et angledozers 200 unités en 1979, 422 en 1981 ; celui des engins rouleaux compresseurs dont les valeurs d'importation sont passées de 2 millions de DA en 1979 à 5,5 millions en 1981.

— les appareils et machines mécaniques : position 84-59 ; cette position a connu aussi une hausse notable sur la période ;

— 4 299 tonnes pour une valeur de 133 millions de DA en 1979 ;
— 6 956 tonnes pour 222 millions de DA en 1980 ;
— 5 159 tonnes pour 281 millions de DA en 1981.

Dans cette position la ligne 84-59-41 relative aux engins de T. P. a connu un décuplement des valeurs d'importation avec une variation de 3,7 à 37 millions de DA entre 1979 et 1981.

b) *évaluation des importations du chapitre 87 :*

— les voitures, véhicules : position 87-02 : cette position concerne aussi bien les véhicules de tourisme que les camions et engins de transport de

toute nature et a connu un accroissement spectaculaire sur la période avec une progression d'importation d'engins de 18 638 unités à 70 056 unités pour une valeur de 828 à 3 264 millions de DA. Plus intéressante, au sein de cette rubrique, se révèle la ligne 87-02-71 afférente à l'importation de dumpers dont le nombre d'unités importées est passé de 227 à 416 pour une valeur de 18 à 60 millions de DA.

— les chariots tracteurs et chariots grues : position 87-07 : cette position a connu, elle aussi, une augmentation notable, le nombre d'engins importés s'étant élevé de 1 590 en 1979 à 2 561 en 1981 avec plus que le doublement de la valeur : de 124 millions à 278 millions de DA.

2.3.2. les biens d'équipement et produits intermédiaires nécessaires à la reproduction

Dans la recherche de détermination des critères de hiérarchisation des branches industrielles à mettre en place pour la mise en œuvre d'un processus d'industrialisation intégré et pertinent, s'il reste établi que les branches de reproduction restent en dernier ressort dépendant de l'évaluation des besoins des branches de production de biens d'équipement, il n'en demeure pas moins que les premières branches restent pourvues d'une priorité indiscutable. Une telle évidence renvoie tout simplement la priorité du développement des activités du département I dans l'analyse des schémas de production et de reproduction, mais cela renvoie aussi aux expériences historiques vécues par les économies capitalistes lesquelles ont incontestablement accordé toute l'attention aux exigences de développement des industries lourdes avant d'engager des opérations de production conséquentes des industries légères.

On peut dire pour ce qui est du modèle algérien de développement que l'avantage relatif donné aux investissements dans l'industrie de reproduction a été effectif dans les deux plans quadriennaux 1970-73 et 1974-77, il l'a été moins depuis sans que l'industrie algérienne n'ait été dotée de façon suffisante en industrie de base capable d'alimenter les industries en aval.

Le processus d'industrialisation initié dans les années 1970 a été prématurément réorienté vers les industries légères lesquelles restent largement dépendantes des importations de biens d'équipement et de produits semi-finis pour leur production et leur reproduction.

Cette analyse valable pour l'industrie en général reste vérifiable pour les branches objet de notre étude. En effet, la branche de production de biens d'équipement pour les besoins des B. T. P. nécessite, pour sa production et reproduction une gamme diversifiée de produits sidérurgiques pour les travaux de grande chaudronnerie, une gamme non moins riche de machines, appareils et engins mécaniques, ou de machines génératrices, de moteurs, de convertisseurs à usage multiple. Or, l'examen des séries statistiques de production nationale attestent de l'insuffisance criarde de la capacité productive du pays et les statistiques d'importation témoignent qu'il s'agit là de positions tarifaires à volume d'importation croissant d'année en année !

Lorsqu'on indique que les projets de cette nature sont rares dans la nomenclature des implantations industrielles sélectionnées dans le cadre du plan quinquennal en cours et lorsque l'on rappelle que la demande actuelle en biens d'équipement à destination des B. T. P. est très largement sous évaluée en fonction des besoins tels qu'ils ne manqueront pas de s'exprimer à moyen terme si l'on optait pour un modèle souhaitable d'industrialisation du bâtiment, l'on ressent alors les effets très regrettables de la non prise en charge de certains projets d'élargissement de la capacité nationale de production de l'industrie lourde et chose encore plus condamnable, le report de projets très importants dont la mise en œuvre devait et aurait dû se situer au milieu de la dernière décennie, ce qui aurait permis aujourd'hui la maîtrise de leur technologie de production[81].

Voyons au travers des importations des chapitres 73 : métaux communs et ouvrages en ces métaux ; 84 : chaudières, machines, appareils et engins mécaniques ; et 85 : machines et appareils électriques ; l'évolution des importations de ces biens révélateurs de l'incapacité des industries algériennes à s'auto-alimenter en moyens de reproduction et de production.

a) *évolution des importations du chapitre 73 :*

Sur la quarantaine de lignes que comporte cette position, beaucoup connaissent une croissance significative du poids et de la valeur de leur importation sur la période de référence 1979-1981.

D'un volume d'importations en 1979 de 1,5 million de tonnes et d'une valeur de 4,7 milliards de DA en 1981 à près de 2 millions de tonnes pour une valeur de 6,6 milliards de DA.

Les lignes tarifaires les plus importantes sont : 73.21 : constructions et parties de construction, près de 2 milliards de DA en 1981 ;

73.10 : barres en fer et en acier près de 600 millions de DA ;

73.13 : les tôles pour près d'un demi milliard de DA ;

73.07, 73.08, 73.11 : matière en fer et en acier pour produits longs et produits plats : 250 à 300 millions de DA.

b) *évolution des importations du chapitre 84*

Ce chapitre qui porte sur 65 positions, chacune se répartissant en plusieurs lignes, a connu une diminution quant aux poids des importations qui est passé de 645 000 tonnes en 1979 à 652 000 tonnes en 1980 et à 352 000 tonnes en 1981 pour une valeur qui s'est accrue de 7,9 milliards de DA en 1979 à 8,3 en 1980 et 9 en 1981.

Les positions dominantes en 1981 sont par ordre d'importance :

— 84.18 : centrifugeuses et essoreuses pour un montant d'importation de plus de 2 milliards de DA ;

— 84.06 : moteurs à explosion ou à combustion interne ou à piston pour près de 800 millions de DA ;

— 84.10 : pompes, motopompes, turbo pompes pour liquide : plus de 400 millions de DA ;

— 84.61 : robinetterie pour plus de 400 millions de DA ;

— 84.11 : pompes, motopompes à air et à vide pour près de 400 millions de DA ;
— 84.56 : machines et appareils à trier, à cribler, à mélanger, à agglomérer et à former des matériaux pour plus de 350 millions de DA ;
— 84.63 : arbres de transmission 300 millions de DA ;
— 84.08 : moteurs et machines motrices, moteurs mécaniques fonctionnant sans échappement ou moteurs à air comprimé pour près de 300 millions de DA ;
— 84.59 : machines, appareils et engins divers 281 millions de DA.

c) *évolution des importations du chapitre 85 :*

Ce chapitre relatif aux machines et appareils électriques qui regroupe quelques 25 positions, a connu un certain essor du volume et de la valeur de ses importations aussi bien en poids qu'en valeur sur la période analysée :
— 126 700 tonnes pour une valeur de 2,4 milliards de DA en 1979 ;
— 76 000 tonnes pour une valeur de 2,8 milliards de DA en 1980 ;
— 132 800 tonnes pour une valeur de 3,1 milliards de DA en 1981.

Dans ce chapitre dominent les lignes ci-après qui ont connu en 1981 une valeur d'importation :
— 85.01 : machines génératrices, moteurs convertisseurs avec près de 800 millions de DA ;
— 85.03 : appareils et dispositifs électriques d'allumage et de démarrage des moteurs avec plus de 200 millions de DA ;
— 85.04 : accumulateurs avec plus de 100 millions de DA.

2.4. Présentation de quelques projets prioritaires pour couvrir les besoins en biens de production et de reproduction de la branche des industries des B. T. P.

Il faut souligner que toutes les unités industrielles installées ou en cours d'installation qui concourent à la production et à la reproduction des industries des B. T. P. ont une taille de production insuffisante au regard des besoins actuels mais surtout futurs du secteur des B. T. P. et dans la mesure où les délais d'implantation ou d'extension d'unités industrielles sont particulièrement longs en Algérie, il est plus que temps d'initier l'implantation de nouvelles unités ou l'extension de celles existantes pour alléger, à l'horizon 1990, le poids des importations en la matière, voire engager des opérations d'exportations de certaines catégories de biens d'équipement et de produits industriels semi finis ou finis, pour introduire progressivement un processus de développement d'activités de substitution aux exportations de pétrole et de gaz.

Nous nous limiterons, dans ce paragraphe, à l'examen de trois branches d'activités qu'il semble primordial de privilégier lors des choix d'investissement dans l'avenir : l'accélération de l'élargissement de la capacité productive de la sidérurgie, l'implantation d'un ou de plusieurs complexes

d'équipements métalliques et électriques lourds « C. E. M. E. L. » et la mise en œuvre d'un programme conséquent de réalisation d'unités de préfabrication lourde dans les différentes régions du pays.

2.4.1. l'élargissement de la capacité productive de la branche sidérurgique :

Il faut rappeler sans cesse qu'il aura fallu plus de vingt ans pour l'implantation et la mise en production du complexe sidérurgique d'El Hadjar dont la capacité productive est de 2 millions de tonnes d'acier par an.

Au-delà du débat sur l'impérieuse nécessité pour une économie de disposer de sa propre sidérurgie pour assurer son autonomie dans un des secteurs de base de l'industrialisation, les études concordent pour estimer les besoins de l'économie algérienne à 5 millions de tonnes d'acier dès 1985 et 8 millions en 1990, entre 15 et 20 millions de tonnes en l'an 2000 !

Ce sont dix complexes de l'importance d'El Hadjar dont il s'agit de faire démarrer dès à présent la mise en place pour être prêt au rendez-vous de l'an 2000 et il faut espérer que l'ère des complexes produits en main est révolu et que les différents outils nationaux de production de biens et de services concoureront à la prise en charge d'une partie aussi conséquente que possible de ce programme ambitieux.

Or, à ce jour, aucune entreprise de réalisation d'infrastructure n'a été chargée de se spécialiser dans la construction de hauts fourneaux ; toute la capacité installée des unités de charpente métallique de la S. N. M. E. T. A. L. ne suffiront pas pour répondre à la demande de ce seul programme sidérurgique, les équipements en laminoirs sont importés, de même qu'une grande partie des besoins en moyens de manutention et en équipements électro-mécaniques et électriques.

Dans une phase aussi cruciale que celle que vit présentement ce secteur, la grande réforme de structures que connaît la S. N. S. dans le cadre de la restructuration des entreprises socialistes aura-t-elle l'effet de dégager des capacités nouvelles en matière technologique et organisationnelle ou aura-t-elle l'effet inverse de dispersion de vingt années d'une expérience miraculeusement capitalisée et à un coût très élevé ?

2.4.2. l'implantation urgente du ou des complexes des équipements métalliques et électriques lourds :

L'évolution des importations des bulldozers, des angledozers, des niveleuses, des compacteurs et rouleaux compresseurs, des produits de la grande chaudronnerie et de l'électromécanique, de même que les perspectives d'élargissement progressif de la demande en la matière liée, notamment, aux programmes d'industrialisation en général et de mécanisation de la production du bâtiment en particulier plaident pour l'inscription urgente du projet « CEMEL », que ce soit dans sa forme grand complexe ou complexes de moyenne dimension complémentaires dans leur gamme de production.

Parmi les études de faisabilité du projet, celle qui intègre ce complexe dans une dynamique de réponse des besoins en l'an 2000 indique l'option pour un complexe d'une capacité productive de quelque 150 000 tonnes de produits ainsi répartis :

— production pour le secteur de l'énergie électrique : 39 100 tonnes ;
— production pour le secteur des hydrocarbures : 3 100 tonnes ;
— production pour le secteur des transports : 14 300 tonnes (grues, portiques, chaudières) ;
— production pour le secteur de l'hydraulique et B. T. P. : 3 900 tonnes (bulldozers, pelles mécaniques, excavateurs, foreuses, dragging, rouleaux compresseurs, grues, tracteurs, remorques, camions, pompes, vannes, générateurs) ;
— production pour le secteur minier et de la cimenterie : 48 900 tonnes (compresseurs, pompes centrifuges, générateurs concasseurs, broyeurs) ;
— production pour le secteur de la métallurgie : 49 200 tonnes (dispositifs de manutention, fours, tables de transfert, chariots de transfert, aimants, engrenages, etc.) ;
— production pour la demande indirecte 23 700 tonnes ;
— soit un total de 142 200 tonnes.

Il s'agit incontestablement d'un projet stratégique dans la gamme des productions de biens de reproduction de l'ensemble des branches industrielles, son report de plan en plan depuis une décade ne fait que retarder toute velléité d'intégration industrielle de l'économie nationale.

2.4.3. l'implantation d'un programme d'unités de préfabrication lourde :

En relation directe avec la production sidérurgique, métallurgique et celle du « CEMEL », l'industrialisation du bâtiment en Algérie passe nécessairement par l'option d'une technologie de préfabrication avec la réalisation, en Algérie, d'unités de préfabrication lourde normalisée et adaptée aux besoins du pays, des unités d'une capacité annuelle de production de 2 500 équivalents logements. Une telle approche présente le double avantage de mettre un terme aux importations disparates d'unités de préfabrication de taille, de techniques et de modalités différentes de production, et de doter le pays d'une capacité propre de conception, de réalisation et d'adaptation de la technologie de préfabrication en fonction des besoins qualitatifs et quantitatifs.

Les besoins en la matière sont conséquents — une demi-douzaine d'unités par an d'ici 1995 pour répondre à l'accroissement des besoins induits d'année en année et une douzaine d'unités à partir de 1995 pour prendre en charge, en plus des besoins de croissance de la demande en logements ceux découlant de la nécessité de pourvoir au remplacement des unités implantées durant la décennie des années 1970 —, et la technologie de réalisation des unités maîtrisables pour justifier la création d'une entreprise autonome de construction et de montage de telles unités.

En conclusion, l'on peut souligner que dans l'importance comme dans la diversité de ses besoins, le secteur des B. T. P. constitue un secteur

hautement indicatif des axes principaux d'intégration du processus d'industrialisation.

Il a l'avantage de participer concurremment à l'évaluation des besoins de l'économie en biens d'équipement et à celle des besoins en moyens de reproduction des branches de production des équipements et biens nécessaires au secteur.

L'insuffisance des capacités productives du pays installées ou en cours d'installation pour la satisfaction du secteur est telle que les importations sont croissantes en poids et en valeur, ce qui nécessite une politique volontariste d'implantation industrielle pour soulager les contraintes de la balance commerciale.

Il dépend en dernier ressort du dynamisme de ce secteur pour que la crise de l'habitat qui menace sérieusement l'équilibre social du pays puisse être résorbée à terme grâce à une politique volontariste de production massive en moyens de production d'habitat.

Ce secteur complexe se doit d'opter pour un plan technologique en relation avec les ambitions de développement social et économique du pays.

Au-delà de l'analyse par référence à l'économie nationale, une bonne définition de la nature et du volume de l'industrialisation de la réalisation du bâtiment peut justifier une politique d'intégration internationale dans un cadre d'intensification de la coopération Sud-Sud, d'extension des échanges Sud-Est ou de redéfinition de la division internationale capitaliste du travail.

Tableau n° 1 portant évaluation des besoins en habitat (horizon 2000)

Année	H1	H17	H18	H19	H20	H21	H22	H23	H24	H25
	Population	Nb. Logt. Tot. 6	Accroissement annuel	H21+5 B.O logt/an reserv.	Logt à livrer pour 1 000 H.	Nb de pièces Top. 2	Superf. pièces 6 m²/ hab.	Sup. 9 m²/ hab.	Sup. avec équi. Col. 12 m² hab.	Besoins en logt. justifiés le mariage
77	16 948	2 825	90	—	6,31	8 474	101,7	168,6	203,3	103,1
78	17 490	2 916	93	—	6,38	8 746	103	157	209,5	109,9
79	18 060	3 008	159	227	8,8	9 085	101,3	162,1	216,6	119,8
80	19 000	3 167	98	166	6,16	9 600	114	171	229	128,1
81	19 589	3 265	101	169	6,15	9 795	117,5	176,3	235	136
82	20 196	3 366	104	178	6,15	10 098	121,1	181,7	242,3	142,5
83	20 822	3 470	109	177	6,83	10 411	184,9	187,4	249,8	160
84	21 467	3 579	110	178	5,12	10 781	126,8	193,2	257,5	164,9
85	22 132	3 689	110	178	4,97	16 566	182,8	199,2	266,5	160,6
86	22 796	3 799	107	176	4,89	11 398	188,8	206,2	278,5	165,6
87	23 436	3 906	117	185	4,99	11 718	100,6	210,9	281,8	174,7
88	24 138	3 023	101	189	5,01	12 069	144,8	217,2	289,6	183,1
89	24 862	4 144	124	192	4,98	12 431	149,2	223,8	296,3	190,4
90	25 608	4 268	124	192	4,84	13 604	166,6	230,6	307,3	298,8
91	26 861	4 392	127	195	4,82	13 176	168,1	237,1	316,2	205,9
92	27 116	4 519	131	199	4,83	13 658	162,7	244	325,4	211,7
93	27 901	4 650	135	203	4,84	13 961	167,4	251,1	334,8	219
94	28 710	4 785	135	207	4,84	14 365	172,2	258,4	344,6	214,6
95	29 642	4 924	142	210	4,80	14 171	179,3	266,9	364,6	231,9
96	30 396	5 066	142	210	4,67	15 688	192,4	273,5	364,7	246,1
97	31 249	5 208	148	214	4,67	16 686	197,6	201,2	374,9	248,6
98	32 124	5 354	150	218	4,67	16 662	192,7	209,1	385,5	264,6
99	33 003	5 504	150	218	4,54	16 512	198,1	297,2	396,2	248,6
2000	33 910	5 550	154	222	4,53	16 974	206,7	305,5	407,4	254,9

Tableau nº 1 (suite)

Années	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Besoins en logements hypothèse H 25 en millions	128,1	136	142,5	150	154,9	160,6	165,6	174,7	183,1	190,4	196,0
Nouvelle estimation corrigée	128	134	140	146	152	160	168	176	184	192	200
Réalisation par les moyens publics											
— en volume	30,4	42,88	47,6	52,56	57,76	64	73,92	84,68	95,68	107,52	120
— en pourcentage	30 %	32 %	34 %	36 %	38 %	40 %	44 %	48 %	52 %	56 %	60 %
moyens secteur mixtes publics privé étranger											
— en volume	38,4	40,2	42	43,8	45,6	46	47,04	45,76	44,16	42,24	40
— en pourcentage	40 %	50 %	30 %	30 %	30 %	30 %	28 %	26 %	24 %	22 %	20 %
moyens secteur privé national											
— en volume	51,2	50,92	50,4	49,64	48,54	48	47,04	45,75	44,16	42,24	40
— en pourcentage	40 %	38 %	36 %	34 %	32 %	30 %	28 %	26 %	24 %	22 %	20 %
Réalisation par industrie lourde											
— en volume	12,8	15,08	19,5	23,36	27,36	32	36,96	42,24	47,84	53,78	60
— en pourcentage	10 %	12 %	14 %	16 %	18 %	20 %	22 %	24 %	26 %	28 %	30 %
Cours industriel											
— en volume	19,2	26,8	33	43,8	33,2	64	67,2	70,4	73,8	76,9	80
— en pourcentage	15 %	20 %	25 %	30 %	35 %	40 %	40 %	40 %	40 %	40 %	40 %
Méthode traditionnelle											
— en volume	96	91,12	83,4	78,84	71,44	64	63,04	63,36	62,56	61,44	59
— en pourcentage	75 %	68 %	61 %	54 %	47 %	40 %	38 %	36 %	34 %	32 %	30 %

Tableau n° 1 (suite)

Années	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Total
Besoins en Logements hypothèse H 25 en millions	203,9	211,7	219	214,8	231,9	246,1	248,6	254,5	248,6	264,9	4 130
Nouvelle estimation corrigée	208	216	224	232	240	245	256	264	272	280	4 220
Réalisation par les moyens publics											
— en volume	131,04	142,56	154,56	167,04	186	193,44	207,36	221,75	236,64	252	2 573,20
— en pourcentage	63 %	66 %	69 %	72 %	75 %	78 %	81 %	84 %	87 %	90 %	
moyens secteurs mixtes publics privé étranger											
— en volume	37,44	34,58	31,34	27	24	19,84	15,36	10,56	5,44	0	683,59
— en pourcentage	18 %	16 %	14 %	12 %	10 %	8 %	6 %	4 %	2 %	—	
moyens secteur privé national											
— en volume	39,92	38,88	38,08	37,17	36	34,72	33,28	31,88	29,92	28	565,20
— en pourcentage	19 %	18 %	17 %	16 %	15 %	14 %	13 %	12 %	11 %	10 %	
Réalisation par industrie lourde											
— en volume	70,78	82,08	94,06	106,72	129	133,92	148,48	183,68	179,52	196	1 667,30
— en pourcentage	34 %	38 %	46 %	48 %	50 %	54 %	56 %	62 %	66 %	70 %	
Cours industriel											
— en volume	79,04	77,93	76,16	74,34	72	69,44	66,36	63,98	99,84	98	1 304,40
— en pourcentage	3 %	3 %	34 %	32 %	30 %	28 %	26 %	24 %	22 %	20 %	
Méthode traditionnelle											
— en volume	58,24	54,13	53,76	51,04	45	44,64	40,96	36,96	32,64	28	1 248,40
— en pourcentage	28 %	26 %	24 %	22 %	20 %	18 %	16 %	14 %	12 %	10 %	

Tableau n° 2 portant évolution des besoins en biens d'équipements nécessaires pour la production du secteur des B. T. P. (horizon 2000)

DÉSIGNATION DES BIENS	1980	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90
Besoin en équivalent logements (par mille)	128	134	140	146	152	160	168	176	184	182	200
Réalisation par moyens publics	39	43	48	53	56	64	73	85	96	108	120
Par méthode traditionnelle	96	91	85	78	71	64	63	63	62	61	60
Par méthode industrielle	32	43	55	68	81	96	105	113	122	131	140
Croissance par ligne 5	—	11	12	13	13	15	9	8	9	11	9
Amortissement en engins durée cinq ans	—	—	—	—	32	54	67	81	94	111	114
Nbre équiv. logt déterminant la demande(1)	—	11	12	13	45	69	76	89	103	122	123
Nbre de camions-tracteurs (par mille)(2)	—	73	80	86	300	460	506	593	686	813	820
Nbre de remorques(3)	—	219	240	258	900	1 380	1 520	1 780	2 060	2 440	2 460
Nbre de grues(4)	—	73	80	86	300	460	506	543	686	813	820
Nbre de centrales à béton(5)	—	15	16	17	60	92	101	109	137	162	164
Nbre de camions-malaxeurs(6)	—	150	160	170	600	920	1 010	1 090	1 370	1 620	1 640
Nbre de dumpers, de chariots automoteurs et de bennes(7)	—	45	48	51	180	276	303	327	411	486	492
Nbre de pompes à béton(8)	—	73	80	86	300	460	506	593	686	813	820
Nbre de bulldozers, angledozers, niveleuses, compacteurs(9)	—	1 100	1 200	1 300	4 500	6 900	7 600	8 900	10 000	12 000	12 000
Nbre de camions(10)	—	1 440	1 480	1 500	2 200	3 800	4 000	4 500	5 000	5 800	6 000
Nbre d'unités de préfabric. 2 500 logt./an(11)	—	5	6	6	6	6	6	6	6	6	6

Tableau n° 3 (suite)

DÉSIGNATION DES BIENS	91	92	93	94	95	96	97	98	99	2000
Besoin en équivalent logements (par mille)	208	216	224	232	240	248	256	264	272	280
Réalisation par moyens publics	131	143	155	167	180	194	208	222	237	252
Par méthode traditionnelle	58	56	53	51	48	44	40	36	32	28
Par méthode industrielle	150	160	171	181	192	204	216	228	240	252
Croissance par ligne 5	10	10	11	11	12	12	12	12	12	12
Amortissement en engins durée cinq ans	121	131	142	149	160	170	182	192	204	216
Nbre équiv. logt déterminant la demande(1)	131	141	153	160	172	182	194	204	216	228
Nbre de camions-tracteurs (par mille)(2)	873	940	1 020	1 066	1 146	1 213	1 293	1 360	1 440	1 520
Nbre de remorques(3)	2 620	2 820	3 060	3 200	3 440	3 640	3 880	4 080	4 320	4 560
Nbre de grues(4)	873	940	1 020	1 066	1 146	1 213	1 293	1 360	1 440	1 520
Nbre de centrales à béton(5)	175	188	204	213	229	242	258	272	288	304
Nbre de camions-malaxeurs(6)	1 750	1 880	2 040	2 130	2 290	2 420	2 580	2 720	2 880	3 040
Nbre de dumpers, de chariots automoteurs et de bennes(7)	525	564	612	639	687	726	717	816	864	912
Nbre de pompes à béton(8)	873	940	1 020	1 066	1 196	1 213	1 293	1 360	1 440	1 520
Nbre de bulldozers, angledozers niveleuses, compacteurs(9)	13 000	14 000	15 000	16 000	17 000	18 000	19 000	20 000	20 000	20 000
Nbre de camions(10)	7 300	7 700	8 100	8 400	8 600	9 200	9 400	10 100	10 600	12 000
Nbre d'unités, de préfabric. 2 500 logt./an(11)	6	6	6	6	10	10	10	10	10	10

Observations :

1. On suppose la demande en biens d'équipement directement liée aux volumes de réalisation par les méthodes industrielles à l'exclusion du volume des réalisations en méthodes artisanales, lesquelles peuvent être considérées soit comme n'utilisant pas de biens d'équipement, soit récupérant les biens d'équipement du secteur public réformés mais non encore techniquement totalement amortis.

On suppose que les biens d'équipement disponibles sur le territoire national répondent aux besoins en 1980 et que l'évaluation des besoins de renouvellement du parc des biens d'équipement ne doit être pris en compte qu'à partir de 1984 (situation de suréquipement des sociétés nationales de réalisation).

2. On retient la norme 1 camion-tracteur pour 150 logements/an.

3. On retient la norme 3 remorques par camion tracteur, l'une en chargement dans l'usine de préfabrication, l'autre en déchargement sur le chantier et la troisième en remorque sur le parcours.

4. On retient la norme 1 grue pour 150 logements/an dont 80 % en grues fixes et 20 % en grues automobiles.

5. On retient la norme 1 centrale à béton pour 750 logements/an.

6. On retient la norme 1 camion malaxeur pour 75 logements/an.

7. On retient la norme 3 dumpers par centrales à béton.

8. On retient la norme 1 pompe à béton pour 150 logements/an.

9. On retient la norme 1 engin (bulldozer, angledozer, niveleuse, compacteur, rouleau compresseur ou pelle) pour 1 000 logement avec un remplacement d'engin tous les cinq ans.

10. Ligne récapitulative des lignes 9, 3 et autres besoins.

11. On admet que les usines de préfabrication installées répondent aux besoins des 32 000 logements de 1980 qu'elles sont amortissables en 20 ans, et que les besoins nouveaux sont en relation avec l'augmentation annuelle des besoins objet de la ligne 6 jusqu'en 1995 et le remplacement des unités installées dans les années 1970 à partir de 1995.

Tableau n° 3 portant évolution des importations en biens d'équipement (1979-1981).

(unités : poids : 1 tonne ; valeur : mille)

RÉF. TARIFAIRE	DÉSIGNATION DES BIENS	1979		1980		1981		% ACC. (1979-81 (VALEUR)	OBSERV.
		POIDS	VALEUR	POIDS	VALEUR	POIDS	VALEUR		
73	Métaux communs et ouvrages en métaux	1 520 250	4 681 693	1 637 906	5 033 988	1 341 050	6 661 627	42 %	
73.01	Fontes	6 985	6 881	9 943	12 271	19 283	21 500		
73.02	Ferro-alliages	4 415	15 139	6 901	28 655	4 492	16 801		
73.03	Ferrailles	1	83	1 355	84 778	1	90		
73.04	Grenaille de fonte	500	1 163	670	1 963	559	2 085		
73.07	Fer et acier	242 734	315 209	312 053	363 539	221 394	253 874		
73.08	Barre en rouleaux	158 459	230 334	215 396	354 754	184 197	266 936		
73.10	Barres en fer et acier	196 596	267 329	358 680	569 424	393 545	597 278		
73.11	Profilés en fer et acier	110 462	164 178	154 536	258 235	156 519	263 543		
73.13	Tôles	129 650	308 679	130 501	332 425	200 302	472 145		
73.14	Fils de fer	36 770	75 549	47 076	142 043	36 065	106 211		
73.15	Aciers alliés et fins	19 694	59 985	28 557	98 312	90 381	132 212		
72.21	Constructions en fer	138 878	1 170 622	94 994	1 034 847	212 346	1 989 863		
73.22	Réservoirs	4 205	45 487	6 033	67 755	7 602	86 652		
73.40	Autres ouvrages en fer	9 693	111 467	12 740	145 673	13 730	161 051		
84	Chaudières, machines appareils et engins mécan.	643 547	7 893 718	652 019	8 317 717	352 482	9 090 523	15 %	
84.01	Générateurs de vapeur	4 391	103 939	7 243	183 840	4 849	91 002		
84.05	Machine à vapeur	382	17 108	1 234	56 642	1 291	82 885		
84.06	Moteurs à explosion	18 112	534 381	13 273	681 636	46 285	785 844		
84.07	Roues hydrauliques	30	2 796	25	2 758	106	11 805		
84.08	Autres moteurs	3 698	266 655	1 361	145 780	2 838	286 471		
84.09	Rouleaux compresseur	1 240	22 200	1 581	36 708	2 704	62 886		
84.10	Pompes, autopompes...	337 135	338 333	583 700	352 217	836 600	418 733		
84.11	Autres pompes, autopompes...	13 649	697 647	5 887	269 331	10 606	378 869		
84.12	Groupes, condit. d'air	2 138	77 657	3 572	118 377	1 724	78 824		
84.13	Brûleurs	271	9 205	270	15 287	521	20 154		
84.14	Fours industriels	5 103	99 994	7 041	103 814	8 438	114 934		
84.15	Matériel et machines	6 799	151 295	15 885	280 201	19 321	302 769		
84.16	Calendres, camions	68	1 843	88	2 345	137	4 383		
84.17	Appareils	17 260	464 637	20 529	522 283	21 905	601 310		

Tableau n° 3 (suite)

8418	Centrifugeuses essoreuses	13 251	324 841	11 648	363 824	8 188	218 146		
8420	Bascules, balances	1 491	41 671	1 164	91 089	1 321	23 486		
8422	Appareils de levage	32 024	673 852	29 620	675 275	26 372	627 626		
8423	Matériel T.P.	19 141	427 179	20 535	450 895	51 078	1 088 010		
8423.12	13 et 23 Pelles	4 771	94 743	8 107	149 843	23 763	468 697		
8423.21	Niveleuses	1 168	21 737	996	15 589	3 590	77 975		
8423.23	Buldozers-Anglodozers	2 978	57 656	5 228	93 513	11 468	226 928		
8423.24	Extracteur Ferrasso	1 167	22 756	253	3 679	819	16 841		
8423.61	Pièces détachées	4 870	125 471	20 535	450 994	8 688	220 111		
8443	Convertisseurs	13 841	137 915	13 898	184 715	5 849	33 008		
8444	Laminoirs	1 923	25 571	1 331	25 336	2 215	27 942		
8445	Machines outils à métaux	10 098	607 732	8 375	406 429	6 484	328 423		
8446.47	Machines outils pour pierre		143 237	2 962	123 050	6 389	186 429		
8448	Pièces détachées	1 643	56 973	540	60 922	1 005	82 528		
8449	Machines outils	328	24 187	308	23 336	403	26 327		
8450	Machines et appareils à gaz	501	25 229	218	13 590	177	13 922		
8456	Machines de matériaux	84 618	341 007	16 142	333 825	17 666	357 248		
8459	Machines et engins autres	4 299	133 319	6 259	221 918	5 158	281 381		
8460	Chassis de fonderie	3 117	85 149	891	51 721	1 571	84 188		
8461	Robinetterie	10 640	468 846	9 326	447 110	9 859	420 493		
8462	Roulements	1 107	60 326	2 192	106 941	3 302	154 095		
8463	Arbres de transmission	2 888	159 697	4 578	249 600	5 271	300 940		
9464	Joints métalloplastiques	351	25 723	815	58 574	827	67 379		
8465	Pièces détachées	386	18 313	328	19 153	258	14 676		
85	Machines d'ap. électriques	126 691	2 396 215	76 162	2 767 028	132 786	3 106 858	30 %	
8501	Générateurs	11 310	568 057	12 642	442 404	22 241	757 220		
8502	Électro-aimants	409	10 388	99	9 046	179	14 265		
8504	Accumulateurs	4 140	41 344	5 744	53 296	12 466	100 647		
8505	Machines outils élect.	300	12 205	377	24 260	818	41 489		
8508	Dispositifs électriques	855	51 822	2 754	165 255	2 979	215 714		
8511	Fours électriques	1 446	67 884	1 019	39 580	2 253	74 223		
8518	Condensateurs	247	20 574	145	22 308	115	19 545		
8702	Voitures-véhicules	36 314	827 958	30 824	666 978	143 554	3 264 554	294 %	
8702.11	Dumpers	937	18 271	2 616	82 295	2 821	60 369		
8707	Chariots-tracteurs	8 242	124 165	8 032	18 654	15 261	278 620		

BIBLIOGRAPHIE

A. BENACHENHOU :
L'expérience algérienne de planification de développement 1962-1980 - Alger O. P. U. - 1982.

D. BENAMRANE :
Crise de l'habitat et perspectives de développement socialiste en Algérie - Alger - C. R. E. A. - 1980.
L'habitat en crise ou crise du modèle algérien de développement - article paru dans la revue « Le monde en développement » - éd. ISMEA et GORDES - Tome 9 - 1982.
Le développement de la branche des véhicules industriels dans la stratégie de libération économique de l'Algérie - communication présentée au séminaire sur le Commerce Extérieur - Alger - Décembre 1980.

Y. BOUCHUT, D. DUFOURT, J. H. JACOT et J. RUFFIER - Automatisation, formes anciennes et formes nouvelles - P. U. L. Lyon 1981.

Annuaires statistiques du M. P. A. T.

Annuaires statistiques du Commerce Extérieur de la Direction Nationale des Douanes.

Programmes annuels et investissements du M. P. A. T.

Ministère de l'Habitat :
« Les problèmes du développement intensif de l'habitat - Rapport de la Mission du Ministère Polonais de la Construction et de l'Industrie des Matériaux de Construction - Alger - février 1978.

S. P. THIERY et R. AMRANI :
« Les biens d'équipement dans l'industrie algérienne : évolution, passé et perspective », article paru dans la revue « El Hindiss » - n° 6 de 1980.

Transfert de technologie et industrialisation : les limites de l'analyse statique

DUFOURT Daniel
E. R. A.-C. N. R. S. Université Lyon II

Un pays, quel que soit son niveau de développement, peut-il fonder ses choix techniques et justifier les importations de technologie qui en découlent, sur la seule prise en considération des relations inter-industrielles telles que les retracent, sur la base de nomenclatures encore bien imparfaites[84], les tableaux d'échange inter-industriels ? A l'encontre d'une pratique aujourd'hui très répandue, nous montrerons que les méthodes d'analyse utilisées (triangulation, analyse factionnelle des correspondances, analyse factorielle sphérique) ne peuvent en aucun cas servir de support à la recherche des industries industrialisantes et que leur usage renvoie à une compréhension étriquée sinon inexistante des propriétés fondamentales du processus d'industrialisation. Après avoir exposé les résultats des travaux entrepris au sein de l'atelier « Filières techniques et dynamique du système productif » de l'E. R. A. 872 du C. N. R. S. « Économie des Changements Technologiques » sur la dynamique des changements structurels dans l'industrie, nous montrerons en quoi ceux-ci peuvent servir à la formulation d'une politique de développement orientée vers la maîtrise des techniques.

I. LES CARENCES DE L'ANALYSE STATIQUE DE LA HIÉRARCHIE DES INDUSTRIES

Après avoir recensé quelques unes des objections majeures formulées à l'encontre de l'usage du tableau des échanges inter-industriels en vue d'une planification à moyen terme de l'activité économique, nous montrerons en quoi les différentes méthodes d'analyse utilisées pour repérer les industries industrialisantes ou déceler l'existence d'une dépendance hiérarchisée entre branches en vue de mettre en évidence la structuration sous-jacente du système productif en filières de production partagent les mêmes carences : celle d'une analyse statique, a-historique et purement comptable.

1. De la non-pertinence du T. E. I. comme instrument d'analyse des changements structurels de l'industrie

Trois objections ont été adressées à l'emploi du T. E. I. comme instrument privilégié de la planification du développement industriel. H. AU-

JAC met en doute la capacité des nomenclatures à l'origine de l'élaboration des T. E. I. à exprimer les changements techniques (1.1.) ; les économistes industriels experts en prévision technologique attirent notre attention sur l'importance décisive des comportements concurrentiels propres aux entreprises de certains groupes d'industries de nature à dominer certaines dépendances technico-économiques (1.2.) ; l'histoire, enfin, montre que l'industrie ou la branche que décrit le T. E. I. même au niveau de décomposition le plus fin reste totalement extérieure aux mouvements caractéristiques de la dynamique des systèmes techniques (1.3.).

1.1. Progrès technique et développement industriel : vers le rejet explicite du T. E. I. ?

H. AUJAC[85], qui fut l'un des principaux promoteurs de la méthode de triangulation des T. E. I., a pu — une décennie après en avoir exposé les principes — constater que le recours au T. E. I. présente de graves inconvénients[86] à partir du moment où le progrès technique n'est plus considéré comme un facteur autonome de croissance mais comme le résultat d'une politique, voire d'une planification spécifique. Les principaux inconvénients recensés par l'auteur sont les suivants : les nomenclatures industrielles à la base de la construction du T. E. I. constituent un langage inapte à rendre compte des changements techniques et des modalités de diffusion des innovations ; l'inégalité du rythme du progrès technique dans les différentes industries produit des effets qui vont bien au-delà de la simple remise en cause des relations d'achats et de ventes telles que le T. E. I. les retrace en période de base ; surtout l'interdépendance fortement accusée entre les industries de pointe s'accompagne d'une absence quasi-totale de relations entre ces industries et les industries traditionnelles : d'où l'impossibilité de mettre en évidence de quelconques effets d'entraînement des industries de pointe sur les industries traditionnelles.

1.2. Stratégies compétitives et dynamique industrielle : les « oublis » du T. E. I.

Centré, par construction, sur les concepts de branches et de produits, le T. E. I. est un instrument d'analyse incapable de retracer les conditions concurrentielles propres à un ou plusieurs groupes d'industries. Or ces conditions déterminent l'ampleur et l'intensité des effets industrialisants. On se bornera à évoquer ici les typologies de R. U. AYRES[87] et de W. H. C. SIMMONDS[88] qui restent à bien des égards nettement supérieures à la dernière en date, celle de M. E. PORTER[89], de caractère purement formel et ne reposant sur aucune investigation empirique. Le principe de ces classifications est au demeurant le même : il s'agit de regrouper les industries suivant le type de comportement qu'adoptent les firmes de ces industries pour faire face à la concurrence. Ainsi pour AYRES les industries se répartissent en trois groupes : celui des industries pour lesquelles la pression de la concurrence conduit à rechercher les performances les plus élevées pour un prix unitaire donné, celui des industries

qui recherchent la maximisation de leurs ventes et celui des industries dont l'objectif fondamental est la minimisation du coût. Il est clair que la recherche de la maximisation des ventes ou celle de la minimisation du coût n'ont pas les mêmes conséquences sur les relations d'achats et de ventes d'une firme donnée et que ces grandeurs sont donc entachées d'une instabilité fondamentale, contrairement à ce que suppose l'usage du T. E. I.

1.3. Dynamique des systèmes techniques et T. E. I. : nobridge

Enfin le T. E. I. ne rend pas compte de la coexistence au sein d'une même branche d'activité d'entreprises mettant en œuvre pour accomplir la même fonction (par exemple, le formage des métaux) des procédés techniques appartenant à des systèmes techniques distincts. Ainsi, en fonderie, on pourra dénombrer au minimum 5 classes de procédés : le moulage sable avec coulée par gravité ; les coulées avec moules métalliques qui comprennent la coulée en coquille, la coulée sous pression, la coulée par centrifugation, la coulée continue ; le moulage en carapace, le moulage avec modèle en cire perdue, le moulage avec modèle en polystyrène expansé. Parmi ces procédés, le procédé de la fonderie au cubilot avec moulage sable et coulée par gravité relève d'un système technique ancien : sa faible complexité technique est compensée par un degré élevé de complication des modes opératoires dont la mise en œuvre suppose la mobilisation d'un savoir-faire très riche et étendu. Ce procédé canonique de la fonderie tire aujourd'hui encore sa raison d'être de sa capacité à réaliser toutes sortes de pièces, ce qui n'est pas possible avec les autres procédés dont les usages sont plus spécifiques. Le procédé de coulée sous pression avec mise en mouvement du métal par des procédés hydrauliques, moules métalliques et four à arc électrique relève du système technique contemporain à un triple point de vue : d'une part la haute résistance au choc thermique que présente le moule en aciers spéciaux désormais permanent va permettre à la fonderie de s'émanciper du recours à la seule gravité comme mode de coulée, d'autre part le type d'énergie utilisé pour fondre le métal renvoie à une discontinuité majeure dans l'évolution des techniques ; enfin, la mise en mouvement du métal repose sur une tendance caractéristique du système technique contemporain qui se matérialise par la convergence des techniques de base de la transformation des métaux. Il s'agit de la tendance à remplacer le formage du métal réalisé à l'aide d'une élévation des températures par une transformation moléculaire, autorisant la mise en mouvement du métal à l'état de fluide et réalisé à l'aide d'une augmentation des pressions. Enfin le procédé de fonderie au polystyrène appartient au système technique futur en gestation : les moules en polystyrène sont détruits par gazéification lors du remplissage. Cette destruction à la suite d'une réaction chimique supprime de nombreux problèmes de moulage : plan de joint simplifié, pas de dépouille, pas de noyau, ni de remoulage. Évidemment, la structure du procès de travail s'en trouve profondément modifiée puisque des éléments traditionnels de celui-ci, tels la fabrication des noyaux et le remoulage, disparaissent purement et simplement.

A partir de ces quelques exemples, trop sommairement évoqués, on mesure la difficulté des choix et le caractère insatisfaisant du recours au T. E. I. comme instrument d'investigation privilégié en vue de l'étude des propriétés du système productif.

2. Critique des méthodes appliquées au T. E. I. et considérées comme instruments de révélation des industries industrialisantes

Dans sa tentative de repérage des industries industrialisantes[90], G. DESTANNE de BERNIS avait pris la précaution de montrer que le noircissement des cases du tableau des échanges interindustriels, représentatif de l'existence des effets amont et aval de l'industrie industrialisante sur les autres activités, traduisait effectivement le *résultat* d'un processus et non sa nature profonde. La diffusion par l'intermédiaire de l'industrie industrialisante de biens d'équipements non spécifiques (c'est-à-dire destinés à la production de moyens de production) lui apparaissait comme une caractéristique beaucoup plus fondamentale du processus d'industrialisation. Or la plupart des auteurs qui se sont inspirés de cette analyse ont confondu les effets et le processus lui-même, ainsi qu'en témoigne une controverse récente[91], ce qui les a conduits, évidemment, à énoncer des conclusions sans fondement.

Plusieurs objections peuvent être adressées, en effet, à la triangulation[92] du T. E. I., conçue comme méthode de recherche des industries industrialisantes :

— Sur le plan technique, une étude fondamentale[93], ignorée semble-t-il des participants au débat, a montré qu'il était *impossible* sur la base de la triangulation de 19 T. E. I. normalisés relatifs à 19 pays situés à des niveaux de développement différents et appartenant à des systèmes économiques et sociaux différents « de tirer aucune relation significative entre la similitude des hiérarchies, la structure technologique et la structure de la demande finale ». Bien au contraire, il est apparu que des hiérarchies sectorielles similaires peuvent être dues à des éléments déterminants différents. Il convient donc, si l'on veut procéder à une analyse comparative des structures industrielles qui ait une quelconque valeur scientifique, de procéder à la décomposition en dyades de la matrice des coefficients techniques directs. Ceci conduit évidemment à une recherche d'une toute autre complexité, qui fait apparaître la triangulation comme une méthode ante-diluvienne.

— La recherche entreprise par J. P. AURAY, G. DURU et M. MOUGEOT[94] en vue de mettre en évidence les propriétés de la structure prétopologique induite sur l'ensemble des branches du T. E. I. par la relation d'influence (« une branche k influence d'une branche j au seuil s si une augmentation relative donnée de la production de k provoque une augmentation relative de la production de j, tous effets induits compris, supérieure ou égale à s) présente une très grande valeur heuristique. Elle conduit à affirmer la pluralité des conceptions des industries industriali-

santes susceptibles d'être déduites du T. E. I. et l'existence pour une conception unique, de divergence entre les deux effets amont et aval constitutifs de la notion d'industrialisation. Néanmoins, leur procédure de révélation des partitions du T. E. I. économiquement significatives reste tributaire de la conception purement marchande des modalités de transmission des influences à l'origine de la saisie statistique des relations interindustrielles. De plus cette partition fige beaucoup plus qu'un ensemble de relations technico-économiques : l'ensemble des rapports sociaux de production, des modalités d'accumulation du capital et des caractéristiques organisationnelles des procès de travail sous-jacent à ces relations. La méthode retenue décrit au mieux un état : elle est incapable de déceler le moindre facteur de changement.

— Sur le plan des relations causales, on peut se demander en effet si l'existence *à un moment donné* d'une hiérarchie entre les différentes industries n'exprime pas davantage une caractéristique structurelle de l'état du système productif considéré plutôt que la capacité d'une industrie donnée ou d'un groupe d'industries à exercer des effets d'entraînement en termes de dimension, de productivité, ou d'investissement[(95)]. L'étude comparative des 19 T. E. I. normalisés effectuée par la Commission Économique pour l'Europe des Nations unies a confirmé, en effet, que le degré d'interdépendance des activités (par opposition à la dépendance hiérarchisée) croît avec le niveau de développement économique. A la limite, plus le processus d'industrialisation est avancé, plus nombreuses sont les industries susceptibles d'exercer des effets industrialisants.

3. Agrégation hiérarchique et filières de production

F. Vielajus et J. P. Lugnier[(96)] ont les premiers, en France, appliqué l'analyse factorielle des correspondances à l'étude de la structure du système productif. Leur examen, à partir de cette méthode, des données du T. E. I. de 1962 en 28 produits (ramené à 22 produits pour l'analyse des données proprement dites) les conduit aux résultats suivants : les 5 premiers axes mis en évidence contribuent à une part de variance expliquée de plus de 75 %, et sur la base de l'étude des résultats sous forme de graphe, il apparaît deux filières clefs, celle des biens d'équipement et celle en aval des biens de consommation finale. Un des apports fondamentaux des auteurs est précisément l'identification des chemins de transmission des influences, indécelables à partir de l'analyse matricielle. Néanmoins, l'interprétation des facteurs semble très délicate et dépendre d'éléments trop contingents. Peut-on en effet prétendre mettre en évidence des relations structurelles et en même temps attribuer aux filières de production issues de ces relations une instabilité fondamentale ?*

D. Domenges[(97)] dans le prolongement de ces travaux applique l'analyse factorielle sphérique, qui se caractérise par l'adoption d'une métrique différente de celle du Khi-deux, au T. E. I. de 1975 en 65 produits après annulation de la diagonale principale. Peu satisfait des résultats de cette méthode, l'auteur propose alors une méthode d'agrégation des

données en 9 classes de produits. A partir de ces 9 classes, il agrège le T. E. S. en 9 macrobranches. C'est alors en analysant les échanges internes aux 9 T. E. I. associés aux 9 macrobranches que les filières de production sont définies.

Jean MONFORT et Jean Claude DUTAILLY[98] appliquent un algorithme d'agrégation similaire au précédent, à la NAP 600 en vue de préciser davantage le contenu des filières. Ils aboutissent ainsi à la mise en évidence de 16 filières de production. Les résultats obtenus coïncident à un point tel avec les principes qui ont présidé à l'élaboration de la nomenclature que l'on se demande s'il était bien nécessaire de recourir à une méthode d'agrégation hiérarchique aussi longue et complexe pour retrouver des résultats aussi évidents. En d'autres termes, les critères de classification ayant conduit à l'élaboration de la N. A. P. 600 conduisent à un enregistrement des données qui déjà induit une structuration déterminée des activités entre elles. Est-il dès lors étonnant que la méthode proposée retrouve cette structuration, présente dès le départ dans le mode de collecte des informations ?

En définitive, la limite fondamentale de toutes les méthodes d'analyse des structures productives exposée jusqu'ici réside dans leur incapacité à traduire le contenu technologique des procédés et à rendre compte de leurs effets non seulement sur les relations amont-aval, mais aussi sur les conditions de maintenance et de renouvellement des équipements, sur la mobilisation des savoir-faire et leur transmission. Déduire des effets industrialisants de la seule structure des achats et des ventes des entreprises conduit à ne s'intéresser qu'à la mesure comptable des flux monétaires ou physiques liés à la réalisation des *projets* d'implantation. La réalité montre qu'alors on ne « noircit » pas les cases de la matrice du T. E. I. du pays considéré, mais celles des échanges entre firmes transnationales. En revanche, l'étude des effets structurants des procédés techniques adoptés exige la prise en compte des contraintes de cohérence des ensembles et filières techniques et des impératifs issus de la dynamique même du processus d'industrialisation.

II. PROPRIÉTÉS DU PROCESSUS D'INDUSTRIALISATION

Sur la base des travaux dus principalement à D. FORAY, P. GARROUSTE, C. PEYRARD et C. ROUX[99], quatre propriétés fondamentales du processus d'industrialisation ont été mises en évidence.

1. Quant à la genèse historique des industries, il est apparu que la tendance à l'automatisation de telle ou telle activité, destinée à s'organiser sous la forme d'une industrie particulière, prend appui d'une part sur un processus de filiation historiquement déterminé et d'autre part sur un mouvement d'émancipation à l'égard d'un nœud technologique majeur[100] (la maîtrise des températures pour la fonderie, la transmission de la puissance de choc pour la forge). Nous nous bornerons ici à présenter le premier de ces deux processus.

Pour exposer la signification de ce processus, nous prendrons comme point de départ l'analyse du machinisme telle que Marx l'a développée. L'introduction dans le système productif de nouveaux moyens de travail retentit nécessairement sur sa structuration en branches. Considérons, en effet, l'exemple de la machine à coudre. Celle-ci s'adapte dans un premier temps à toutes les formes sociales d'organisation de la production : atelier de mode où elle figure comme base technique de la fabrique, production artisanale à domicile, manufacture dispersée. Or, « ce pêle-mêle de modes d'exploitation (...) n'appartient évidemment qu'à une période de transition qui laisse de plus en plus entrevoir sa tendance fatale à transformer en fabrique proprement dite les manufactures, les métiers et le travail à domicile où s'est glissé le nouvel agent mécanique. Ce dénouement est accéléré en premier lieu par le *caractère technique* de la machine à coudre dont l'application variée pousse à réunir dans le même atelier et sous les ordres du même capital des branches *d'industries jusque là séparées* »(101). Marx ne pouvait évidemment prévoir à quel point son analyse allait se trouver confirmée par l'évolution ultérieure : ainsi les premières bicyclettes furent fabriquées tant aux États-Unis qu'en Grande Bretagne dans les ateliers de fabrication de machines à coudre. Mais il y a plus : la même entreprise qui fut au XIXe siècle à l'origine des innovations les plus remarquables dans le domaine du taillage d'engrenage, la Leland and Faulioner Company fabriqua des cycles avant de devenir la Cadillac Automobile Company(102). Ainsi la machine à coudre se trouve à l'origine d'une filière technique autour de laquelle s'organise aussi bien dans le temps (par la filiation observée entre l'industrie de la machine à coudre, celle des cycles et celle de l'automobile) que dans l'espace(103), une nouvelle structuration du système productif. Rappelons, en effet, que l'industrie de la machine à coudre a donné naissance à la machine à meuler et à la fraiseuse universelle tandis que celle des cycles popularisa l'usage de l'outil à profiler et de la perceuse à huile.

Supposons qu'au lendemain de la première guerre mondiale un gouvernement averti ait choisi la construction automobile comme industrie industrialisante ; supposons que pressé par le temps, il ait décidé d'importer des usines clés en mains. Qui ne voit alors que faute de l'environnement industriel nécessaire, aciéries, fabricants de cycles, fabricants de machines outils, une telle opération est condamnée à l'avance ? Or c'est exactement dans les mêmes conditions qu'a été implanté en Iran le complexe sidérurgique d'Ahwaz(104), où se côtoient 3 procédés de réduction directe PUROFER, MIDREX, HYL. Seul le dernier semble donner des résultats satisfaisants.

2. Quant au *rôle du transfert de technologie* dans la transition d'un système technique à un autre.

La notion de système technique due à B. GILLE est fondée sur l'idée d'une nécessaire cohérence entre les techniques mises en œuvre dans les diverses industries. Il est possible de distinguer différents niveaux dans l'univers technique(105), auxquels on associera des degrés dans la cohérence

ou la compatibilité des techniques. A un niveau *microtechnique* on associera la compatibilité entre structures techniques élémentaires, à un niveau *macrotechnique,* on associera les contraintes de cohérence entre filières techniques. Le rôle fondamental du transfert de technologie conçu comme le mouvement d'un procédé technique d'une industrie à une autre apparaît ainsi en pleine lumière : il assure le passage de la cohérence observée au niveau microtechnique à celle observée au niveau macrotechnique en réalisant les ajustements nécessaires des ensembles techniques. Ainsi, il y a une quinzaine d'années, les réacteurs d'avions étaient des pièces de chaudronnerie de précision, nécessitant à ce titre un assemblage par recouvrement que seul le procédé de soudage à l'arc était en mesure de réaliser. Aujourd'hui les réacteurs d'avions sont le résultat d'un assemblage bord à bord de pièces usinées, rendu possible par le procédé du soudage par bombardement électronique qui fut mis au point au Commissariat à l'Énergie Atomique. Le transfert de technologie opéré du secteur de l'énergie nucléaire à celui de l'industrie du soudage a donc permis dans l'industrie aérospatiale de substituer le procédé d'usinage à celui du formage des métaux utilisé en chaudronnerie de précision.

Donnons un autre exemple significatif : J. HARRIS[(106)] a pu montrer que l'avance britannique à la fin du XVIII^e siècle en matière de sidérurgie était liée principalement à la maîtrise de la technologie permettant d'utiliser le charbon comme combustible, maîtrise acquise notamment dans l'industrie du verre. Lorsque les techniques sidérurgiques anglaises seront transférées en France, notamment dans la Loire[(107)], cet élément essentiel pour la transition de la filière sidérurgique au nouveau système technique en gestation, fera défaut[(108)]. C'est la raison pour laquelle on assistera en France au XIX^e siècle, comme l'a remarquablement analysé B. GABLE[(109)], sur la base des travaux de M. PINSON, « à un bel exemple d'une industrie qui se développe en régression par rapport aux autres sidérurgies européennes ». Il faut, en effet, attendre 1860 pour voir le nombre de hauts fourneaux modernes (au coke) dépasser celui des hauts fourneaux à bois. Dans l'intervalle, les sidérurgistes français auront multiplié les innovations destinées à perfectionner le procédé appelé à disparaître !

3. Quant à la *tendance simultanée à la croissance de la complexité technique des procédés et à la simplification des modes opératoires,* P. GARROUSTE, reprenant une typologie des facteurs élémentaires de travail due à l'américain BROWN et dont nous avions nous-mêmes présenté tout l'intérêt pour une analyse des conditions de développement de l'automatisation[(110)], a considérablement enrichi l'analyse de la complexité technologique proposée par P. F. GONOD[(111)]. Après avoir rigoureusement défini les notions de complexité du travail vivant et de complexité du travail mort, P. GARROUSTE montre que la complexité d'un procédé technique entendue comme le rapport complexité du travail mort sur complexité du travail vivant, constitue une des caractéristiques structurelles[(112)] des relations qui existent entre les différents éléments d'une filière technique. Reprenant cette analyse de la complexité des procédés, D. FORAY établit

à propos de l'industrie de la fonderie l'existence de la tendance simultanée à l'accroissement de la complexité et à la simplification des modes opératoires[113]. Afin d'en apprécier la signification et la portée, nous évoquerons l'exemple de l'introduction du procédé de centrifugation à Pont-à-Mousson. La centrifugation, procédé plus complexe que celui de coulée verticale auquel il se substitue (et les résistances des dirigeants de Pont-à-Mousson à son adoption en constituent un indice indirect), provoque un bouleversement des conditions techniques et organisationnelles de la fabrication des tuyaux de fonte et renouvelle par là, de façon considérable, les possibilités de gains de productivité limitées dans le procédé traditionnel aux principes d'une « ultra-taylorisation » des opérations de fabrication. Selon M. BAUDANT la simplification du mode opératoire entraînée par l'adoption du nouveau procédé est considérable : « Le nouveau procédé rend caduques les opérations de modelage, remoulage et décochage et facilite le finissage. Simplifiée à ce point la fabrication de la fonte demande beaucoup moins de main d'œuvre et s'accommode d'un personnel non qualifié[114] ».

Cette tendance caractéristique de l'évolution des procédés et des modes opératoires rend compte de la nature des choix auxquels les industriels se trouvent confrontés : il existe en effet des innovations qui se traduisent par une simplification mineure des modes opératoires mais qui permettent d'améliorer la productivité des équipements existants, en revanche les innovations qui conduisent à une simplification radicale des modes opératoires reposent sur la mise en place de procédés plus complexes supposant un renouvellement total des équipements existants. On rencontre ici l'un des obstacles à un transfert de technologie conforme aux stratégies d'industrialisation retenues par certains pays en voie de développement : l'adoption de procédés complexes interdit la transmission des savoir-faire de base de l'industrie considérée, les opérations sur lesquelles ils portaient étant externalisées dans une autre industrie. Ainsi la fabrication des moules en matières plastiques dans le procédé de fonderie au polystyrène, désormais dévolue à l'industrie des matières plastiques, entraîne la disparition au sein des unités de fonderie qui mettent en œuvre ce procédé, de cette opération classique et par là des savoir-faire nécessaires à son accomplissement.

4. L'apparition de morphologies dominées, consécutive à un processus d'épuisement de la connaissance technique, constitue enfin la quatrième propriété du processus d'industrialisation. Ce mouvement qui traduit l'opposition entre les nécessités de la circulation de la connaissance technique et les objectifs de parcellisation des tâches induit un changement dans la structure des unités sous-traitantes contraintes à externaliser la majeure partie de leurs savoir-faire. Ce processus a été mis en évidence pour la France à propos des fonderies d'aluminium sous pression qui achètent désormais, pour être en mesure de répondre aux exigences de l'industrie automobile, l'aluminium avec analyse et sous-traitent la fabrication des moules. Face à ce changement d'identité de l'industrie de la fonderie, deux politiques sont concevables[115] :

— soit la disparition de l'industrie de la fonderie en tant que système organisé et son remplacement par un nouveau système. Il s'agit alors de rendre possible le désengagement du capital de l'industrie de la fonderie et de gérer la « mise en valeur » des savoir-faire de la fonderie dans les industries qui se développent sur la base des technologies issues de cette industrie. On constate ainsi que la plupart des procédés de transformation des matières plastiques sont issus de procédés utilisés en fonderie[116] : ainsi le procédé de centrifugation est utilisé pour la production de tuyaux en plastique ; de même le procédé de moulage sous pression mis en œuvre à l'origine pour la production en grande série de pièces moulées en alliage léger est largement implanté dans l'industrie des matières plastiques. Il en va de même des procédés de calandrage et de thermoformage qui sont la transposition pour le traitement des matières plastiques des procédés de laminage et d'emboutissage des tôles ;

— soit la préservation de l'invariance de l'organisation du système en raison des coûts économiques, techniques et sociaux de l'abandon des potentialités innovatrices que recèle encore l'industrie de la fonderie. Dans cette hypothèse, la politique industrielle consisterait en une intervention sur les relations de sous-traitance afin de permettre aux fondeurs de reconstituer les configurations innovatrices aujourd'hui en voie de disparition.

III. ÉLÉMENTS D'UNE POLITIQUE DE DÉVELOPPEMENT ORIENTÉE VERS LA MAITRISE DES TECHNIQUES

Nous nous bornerons, étant donné le caractère exploratoire des propositions avancées, à résumer celles-ci en cinq propositions :

1. Situer les opérations de transfert de technologie dans le contexte des évolutions historiques des industries émettrices et réceptrices : en d'autres termes la technologie transférée peut-elle initier un processus de filiation des industries par diffusion des savoir-faire et des équipements de l'industrie réceptrice vers les autres industries du pays.

2. Arbitrer entre le choix de procédés complexes et aux modes opératoires simplifiés, mais à coûts de maintenance élevés et vecteurs d'une dépendance technologique accrue se manifestant sous la forme d'importations induites de technologies et le choix de procédés moins complexes aux modes opératoires plus délicats mais susceptibles par transmission et diffusion des savoir-faire de permettre de faire face aux problèmes de maintenance et à l'évolution ultérieure des procédés.

3. Ne pas limiter l'analyse des effets structurants d'une technologie importée aux seuls effets marchands mais tenir compte des contraintes de cohérence technique afin d'éviter de superposer aux nœuds technologiques propres aux systèmes techniques des pays exportateurs de technologie les nœuds technologiques caractéristiques du système technique (des systèmes techniques ?) du pays importateur.

4. Définir les critères de choix économiques en fonction de la hiérarchie des objectifs retenue dans la stratégie nationale de développement et non reproduire les critères de choix économiques des sociétés transnationales, qui effectuent ainsi et à bon compte des expérimentations à grande échelle de mise en œuvre de procédés qu'elles n'ont pas pu ou voulu expérimenter dans leurs pays d'origine. On sait au demeurant la difficulté et le coût du savoir-faire relatif au *dimensionnement* adéquat des unités de production.

5. Concevoir la politique d'industrialisation comme une politique de mise en place de *l'organisation* des industries et non comme un simple ensemble de mesures d'incitation, destinées à abaisser pour les entreprises les seuls coûts financiers des investissements.

Problèmes et perspectives du développement de l'industrie de biens d'équipement dans le tiers-monde

R. ABDOUN
Assistant Université d'Alger.

1. La logique

La cohérence d'un système productif industriel est assurée par l'existence et l'articulation harmonieuse de 3 grands secteurs de production :

— le secteur de production de biens de production ou de biens d'équipement (ou de biens de capital) ;

— le secteur de production de biens intermédiaires ;

— le secteur de production de biens de consommation (ce secteur est lui-même décomposé en un sous-secteur de production de biens de consommation de masse, les biens-salaires, et en un sous-secteur de production de biens de consommation de luxe).

La production de biens d'équipement est essentielle dans la reproduction du système productif en ce qu'elle permet à chacun des secteurs, dont le secteur de production de biens d'équipement lui-même, de reproduire les conditions de leur propre existence. La complexité du secteur (ou de l'industrie) de biens d'équipement tient à l'extrême diversité et au grand nombre de ses produits.

Plusieurs regroupements des biens d'équipement peuvent être envisagés. Selon le critère de la destination des biens, on distingue les biens d'équipement spécifiques des biens d'équipement non spécifiques.

Les biens d'équipement non spécifiques sont ces biens communs à plusieurs ou à toutes les branches industrielles du système (machines-outils, moteurs, ordinateurs...). Les biens d'équipement spécifiques sont destinés à une seule branche industrielle (cylindre de laminoir pour la branche de la sidérurgie, vapocraqueur pour la pétrochimie, etc.).

Le critère fondé sur la spécificité du processus de production permet de distinguer les biens d'équipement fabriqués à la commande (produits en très petite quantité ou à l'unité : cylindre de laminoir pour la sidérurgie, par exemple) des biens d'équipement répétitifs (fabriqués en série : vannes pour la pétrochimie, micro-processeurs pour l'industrie de l'électronique, etc.). Cette distinction est importante en ce qu'elle met l'accent sur les conditions de production différenciées des biens d'équipement.

Du point de vue de la reproduction du système productif, les biens d'équipement sont regroupés en deux grandes catégories :

— les biens d'équipement de reproduction (machines-outils) dont la destination est le secteur de production de biens d'équipement lui-même ;

— les biens d'équipement de production destinés à la reproduction des deux autres secteurs du système, c'est-à-dire le secteur de production de biens intermédiaires et le secteur de production de biens de consommation.

Cette distribution en biens d'équipement de production et biens d'équipement de reproduction est d'un grand pouvoir analytique, outre le fait qu'elle permet de désigner de façon précise le sous-secteur de biens d'équipement de reproduction comme le lieu de l'enjeu du développement autonome et intraverti, cette distinction fait aussi clairement apparaître l'existence (et le développement harmonieux) de ce sous-secteur comme une condition essentielle de la cohérence de la dynamique de développement global du système productif industriel.

2. Problèmes et pratiques

Le développement d'une industrie de biens d'équipement en Algérie, mais aussi dans la quasi-totalité des pays du Tiers-Monde, se trouve confronté à un certain nombre d'obstacles. Ceux-ci tiennent :

— d'une part, aux contraintes induites par l'insertion, sur des bases dominées, de l'économie considérée dans la division internationale du travail. Inversement le développement et la consolidation d'une industrie locale de biens d'équipement va contribuer à remettre en cause les bases de l'insertion de l'économie dans la division internationale du travail ;

— d'autre part, aux modalités internes d'organisation économique et sociale d'ensemble.

L'examen de cette dernière série d'obstacles permet de les regrouper en contraintes tenant :

a) à l'insuffisance du système de planification. Cette insuffisance se manifeste particulièrement par :

— la faiblesse des relations entre les entreprises nationales industrielles et/ou de services techniques. Il est, parfois, courant qu'une entreprise nationale s'adresse à une entreprise étrangère pour la fourniture d'équipements, fabriqués, par ailleurs, par une entreprise nationale ;

— la rétention ou la circulation sélective d'informations entre les entreprises elles-mêmes ;

— des difficultés dans l'approvisionnement et la gestion des pièces de rechange ;

— des problèmes dans la gestion des normes dont l'éventail, pour un même équipement — importé, de façon non planifiée, de sources différentes — est souvent très ouvert. Cet obstacle est l'expression de l'absence d'un système de normalisation industrielle ;

— l'allongement des délais de réalisation des projets qui non seulement accroît le coût financier de ces derniers mais contribue à la perturbation du système de planification ;

b) aux modalités contractuelles de réalisation des unités de production (contrats clé ou produit en mains). Ces modalités contractuelles de réalisation, en confiant à une firme étrangère le rôle de maître-d'œuvre, minimisent :

— l'intervention des capacités nationales de sous-traitance ;

— l'apprentissage industriel par les collectifs de travailleurs locaux (« learning by doing ») ;

c) à l'absence ou la faiblesse des capacités nationales de conception, d'enginerie et de recherche industrielle ;

d) à la non-reconnaissance sociale des savoir-faire ouvriers. Cette absence de validation sociale et économique des savoir-faire des collectifs de travailleurs va alimenter une fuite de la force de travail formée techniquement vers des emplois plus rémunérateurs (gestion ou administration) ou vers des entreprises où les salaires, à qualification égale, sont plus élevés. Cette situation va engendrer un taux de turn-over très élevé (25 % par an à l'unité S. N. S., El Hadjar soit un renouvellement total des effectifs tous les 4 ans !). De même, cette non-validation économique et sociale des savoir-faire ouvriers va déterminer des comportements « passifs » du collectif de travailleurs vis-à-vis de la production.

Les contraintes induites par l'organisation économique et sociale étant, pour une part, repérées, comment penser, dès lors, une politique « réaliste » de développement d'une industrie nationale de biens d'équipement ?

Plusieurs pratiques ou politiques pragmatiques de développement peuvent, dans ce domaine, être identifiées, au cours de ces dernières décennies :

— celle qui s'inscrit dans le cadre d'une intégration économique régionale. Ainsi, dans ces conditions, certains pays de l'Est européen (Allemagne de l'Est, Tchécoslovaquie, Hongrie) ont développé, au lendemain de la Seconde Guerre mondiale, une industrie de biens d'équipement relativement diversifiée. Ces pays ont pu bénéficier de l'existence d'un vaste marché, le C. A. E. M. (fondé en 1949) ;

— celle fondée sur le développement de l'agriculture. Dans ce cas, les biens d'équipement fabriqués sont prioritairement destinés à ce secteur qui joue le rôle « moteur » dans la dynamique de développement (l'expérience de la Tanzanie se rapproche de ce modèle) ;

— celle qui consiste à « intégrer » les industries sidérurgiques et mécaniques. Dans cette conception, le développement de l'industrie sidérurgique va, d'une part, justifier la fabrication de biens d'équipement spécifiques à la sidérurgie, et, d'autre part, alimenter, en aval, les industries mécaniques (les exemples de l'Inde et du Brésil se rapprochent de ce cas de figure) ;

— celle qui préconise le développement préalable de capacités locales de maintenance et de recherche industrielle. Selon cette optique, la fabrication de biens d'équipement doit être initiée à l'issue de la réalisation des 3 séquences ordonnées suivantes :

a) capitalisation des expériences existantes et mobilisation des savoir-faire ouvriers disponibles par une validation sociale et économique du travail qualifié ;

b) développement des capacités de maintenance industrielle sur des bases locales. Ceci permettrait non seulement l'accroissement de l'apprentissage du travail industriel (« learning by doing ») mais aussi d'impulser le développement de capacités de recherche industrielle ;

c) reproduction des biens d'équipement existants par une force de travail formée sur le tas.

Les 3 séquences successives, en permettant la cristallisation des expériences et le développement de cellules de recherche et d'innovation industrielle, vont créer, selon cette approche, les conditions permissives et favorables au développement d'une industrie nationale de biens d'équipement.

En ce qui concerne le cas de l'Algérie, les études sectorielles disponibles montrent que :

— certains biens d'équipement sont actuellement fabriqués localement (chaudronnerie, pompes et vannes pour la pétrochimie, câbles pour l'industrie électrique, tracteurs, citernes et autres biens d'équipement pour l'agriculture, wagons, grues et chariots-élévateurs pour le transport et la manutention, ...) ;

— un grand nombre de réparations de matériels complexes ont été effectuées par une force de travail nationale (exemple du bec de torche à Arzew,...).

Mais, il reste, que, globalement ou par secteurs, la demande actuelle des branches utilisatrices est encore loin d'être satisfaite tant du point de vue de la quantité que de la variété des équipements. L'Algérie, ainsi que la totalité des autres pays du Tiers-Monde, demeure un importateur net et massif de biens d'équipement.

Comment, dès lors, penser une politique de développement de l'industrie de biens d'équipement pour l'Algérie ? Dans quelles conditions et selon quelle logique cette politique doit-elle être assise et menée pour que le développement de cette industrie ne reproduise pas, sur des bases certes nouvelles, le statut dépendant du système productif algérien dans le système de l'économie mondiale ?

3. L'ALTERNATIVE

Le choix d'une politique adéquate est déterminant dans une perspective de réalisation de l'autonomie et du développement cohérent du système productif. Cette question du choix d'une politique est aussi d'une actualité immédiate, en Algérie, pour 2 raisons :

— la première tient à la mise en place, depuis la fin des années 60, de certaines branches industrielles (sidérurgie, pétrochimie, raffinage de pétrole, textile, cimenteries,...) et, donc à la nécessité de réparer et reproduire, 10 ans après, les équipements industriels installés ;

— la seconde raison tire sa substance des modalités particulières du financement de l'accumulation en Algérie. En effet, l'Algérie est ce pays qui dispose de ressources en devises obtenues en contrepartie des exportations d'hydrocarbures. Et on sait que ces ressources en devises sont limitées

dans le temps, dans l'exacte mesure de l'épuisement des réserves disponibles en hydrocarbures, et dans leur volume, par la structure (mouvante) des prix relatifs à l'échelle mondiale.

Dès lors, la question du choix d'une politique de développement est celle de la répartition sectorielle des investissements (ainsi que celle du taux d'investissement).

Dans ces conditions, quelle place accorder à l'industrie des biens d'équipement dans l'allocation sectorielle des investissements ?

Répondre à cette question est urgent car :

— la mise en place d'une industrie de biens d'équipement exige des délais très longs (une dizaine d'années au moins) avant que ne débute la production ;

— la qualification, relativement plus grande de la force de travail utilisée dans l'industrie de biens d'équipement par rapport à l'ensemble des autres branches industrielles, impose la définition préalable d'une politique planifiée et adéquate de formation de travailleurs ;

— la maîtrise, l'adaptation et la production de techniques de production suppose un développement suffisant des capacités de recherche industrielle.

En supposant acquise la priorité à accorder à l'industrie de biens d'équipement dans la politique d'affectation des investissements, il reste à identifier la stratégie à mettre en œuvre dans ce domaine.

En fait, l'examen des expériences et des politiques d'industrialisation connues révèle l'existence de 2 logiques concurrentes de développement d'une industrie de biens d'équipement :

— la première s'analyse comme réponse à une demande préexistante dont la satisfaction, jusqu'alors réalisée par l'importation, est recherchée par une production locale. Il s'agit, ici, d'une logique de développement s'inscrivant dans une problématique d'import-substitution. Dès lors, le choix des gammes de biens d'équipement à fabriquer n'est pas indépendant des demandes exprimées par les branches industrielles existantes.

Dans une telle perspective, la dynamique en œuvre débouche moins sur le développement de l'autonomie et de l'intraversion du système productif dans son ensemble que sur une insertion, sur des bases nouvelles mais toujours dépendantes, de l'économie considérée, dans la division internationale inégale du travail, c'est-à-dire dans le système de l'économie mondiale dont on connaît le caractère structuré et hiérarchisé,

— la seconde logique, à l'inverse de la précédente, vise, de manière fondamentale, l'autonomie et l'intraversion du système productif. Dans un tel cadre, le choix des biens d'équipement à fabriquer doit se porter, de manière essentielle, vers la production de biens d'équipement électromécaniques lourds avec une priorité à accorder aux biens d'équipement de reproduction.

Il s'agit donc ici de fabriquer aussi bien des biens d'équipement produits à la commande que des biens d'équipement en série.

Il est clair que ce choix s'inscrit dans une problématique de reproduction, sur des bases autonomes, du système productif.

Plus précisément, selon cette logique, le développement de l'industrie de biens d'équipement s'appréhende comme réponse à une demande qui n'existe pas encore. Cette demande doit être prévue et planifiée, sur la base d'hypothèses de développement des autres secteurs de production constitutifs du système économique dans son ensemble, c'est-à-dire :

— le secteur de production de biens intermédiaires (sidérurgie, pétrochimie, industrie du ciment,...) ;

— le sous-secteur de production de biens de consommation de masse (industries alimentaires, certains biens de consommation durables — dont les machines à laver —,...).

Le sous-secteur de biens de consommation de luxe (véhicules particuliers, ...) étant, dans cette hypothèse, un sous-secteur à ne pas développer :

— le secteur des infrastructures sociales (santé, habitat,...) ;

— le secteur de l'agriculture (y inclus l'hydraulique) ;

— le secteur des transports et des infrastructures économiques.

Dès lors, il apparaît nettement que le choix d'une politique d'accumulation visant l'autonomie et l'intraversion du système productif est fondé sur une hypothèse concernant la nature des besoins sociaux à satisfaire dans le futur et donc sur un bouleversement du modèle de consommation dominant. Il est aussi évident que le choix d'une telle politique d'accumulation n'est pas indépendant des rapports de pouvoir (économiques et politiques) entre les différentes classes sociales présentes et, donc, finalement, de la nature de classe de l'État.

Cette question, qui pose en même temps le problème des alliances de classes à l'échelle internationale, révèle l'importance de la nature du système politique dans une dynamique d'indépendance économique.

En effet, si l'on considère, avec C. Furtado[(117)], que la négation de la dépendance externe passe par « la libération des capacités de créativité humaine », la lutte pour l'autonomie, l'intraversion et l'indépendance économiques ne saurait s'accommoder d'un système politique dans lequel la démocratie est absente.

Enfin, la recherche de l'autonomie et de l'intraversion du système productif n'est pas réductible à une politique d'autarcie. Ceci est particulièrement valable pour la plupart des pays du Tiers-Monde dont les dimensions, et donc le marché, sont relativement modestes. Aussi, la coopération (avec pour perspective l'intégration) économique régionale est, dans une telle dynamique, une nécessité absolue. Encore faut-il que les structures de chacun des pays composant un ensemble régional (le Maghreb par exemple) soient complémentaires dans le domaine économique, démocratiques sur le plan institutionnel et politique et permissives de la libre expression des diversités culturelles, créatives et mutuellement enrichissantes. Ce n'est qu'à ces conditions que les effets de domination et de dépendance pourront être sinon supprimés, du moins progressivement réduits.

La prise en compte des facteurs spatiaux et urbains dans la politique de développement

Philippe Aydalot
Professeur à l'Université de Paris 1
Panthéon-Sorbonne

Une idée centrale que je développerai ici est que l'espace n'est pas un cadre neutre dans lequel se moule un mode de production. Il est un acteur qui induit des pratiques et des comportements, qui résiste à des politiques inadaptées, qui perpétue des formes d'organisation. Habituellement les choix politiques, l'adoption d'un modèle de développement se font sans se préoccuper des contraintes spatiales. C'est après coup que les dégâts apparaissent. Alors on comprend qu'un espace détruit c'est une somme de traditions, un complexe de qualifications qui ont été détruits, et dont les restes pèsent sur les décideurs imprudents.

Partout, les décisions économiques sont d'abord macro-économiques, globales, concernent les grands choix technologiques, les options majeures relatives à l'indépendance vis à vis de l'extérieur. Après coup, l'aménagement du territoire apparait comme l'habillage qui rendra tolérables des effets négatifs sur la vie quotidienne des uns et des autres. Ainsi posé, le problème de l'aménagement du territoire est insoluble. Si toujours les décisions majeures doivent faire abstraction des facteurs spatiaux, l'aménagement n'est plus qu'un mot. Qui plus est, les bases d'un développement à la base, démocratique, utilisant les acquis locaux sont inemployées d'abord, détruites ensuite, ce qui représente un gaspillage économique autant que culturel.

On va d'abord, dans cet esprit, montrer comment l'espace est partie intégrante des modes de production. Il en découlera que toucher à l'espace, c'est toucher aux bases techniques, sociales et culturelles ; ce peut être jouer à l'apprenti sorcier sans même le soupçonner.

On prendra ensuite l'exemple de la croissance urbaine qui montrera que l'explosion des villes n'est pas un accident qui relève de remèdes techniques, mais le fruit inévitable de politiques industrielles insuffisamment réfléchies.

I. MODÈLE DE DÉVELOPPEMENT ET ESPACE

L'espace n'est pas seulement le cadre dans lequel se moulent les options faites au niveau global. Il est un acteur de tout processus économique et social.

Il existe des correspondances entre les formes d'organisation sociales et les formes spatiales. Un mode de production ne prend son sens et sa cohérence qu'au sein d'un cadre spatial assez étroitement déterminé. On ne peut changer un élément du mode de production sans bouleverser son architecture d'ensemble et notamment sans toucher à son organisation spatiale. Chaque fois qu'une organisation tente de modifier sa structure ou ses techniques sans adapter son environnement, la tentative est un échec. Les modes de production sont ainsi des édifices cohérents mais fragiles dont l'évolution impose l'adaptation de la totalité de ses composantes, et notamment de son contenu spatial.

Prenons un exemple rapide. L'horlogerie suisse concentrée dans les petites vallées du Jura exerçait une domination indiscutable au niveau mondial depuis des décennies. Elle reposait sur la petite entreprise, un travail très hautement qualifié, un produit cher mais très durable, une faible mécanisation, un grand éparpillement, et s'était adaptée aux modes de vie propres à ces vallées au climat rude. En 1967, en réponse au défi de la montre de bazar lancée aux États-Unis, les horlogers suisses lancent une montre électronique : la montre à diapason. Ils acquièrent ainsi une avance technologique qui pourrait leur assurer un succès durable. Pas du tout : c'est un échec. Six ans plus tard, des entreprises japonaises lancent une autre montre électronique : la montre à quartz. Vont-ils aussi échouer ? Pas du tout : ils ruinent en quelques mois l'horlogerie suisse et s'emparent du marché mondial.

Pourquoi ont-ils réussi là où ont échoué les horlogers suisses ? Parce que le produit qu'ils ont inventé l'a été par des entreprises toutes différentes (de grande dimension) et dans un cadre spatial tout différent : la main d'œuvre bon marché du Sud-Est asiatique. Le succès de la montre à quartz, ce n'était pas seulement une technologie nouvelle qui n'a été que l'instrument. C'était l'aptitude de grandes entreprises de mettre au travail une force de travail nouvelle. Que pouvaient contre cela des petites entreprises isolées, faiblement concentrées et employant la main d'œuvre la mieux payée du monde ? Derrière la technologie nouvelle, on trouve une forme d'organisation supérieure : la grande entreprise. Et quelle était la force de cette grande entreprise ? Non pas l'aptitude à créer une technologie nouvelle, les Suisses l'avaient fait avant eux. Mais la capacité à aller chercher au loin une nouvelle force de travail, chose que ne pouvaient faire les entreprises suisses.

On le voit, ce qu'il y a de fondamental dans la différence entre ces deux formes d'organisation, celle qui a triomphé et celle qui a perdu c'est l'aptitude à maîtriser un espace très différent. Dans un cas, des entreprises maîtrisaient quelques vallées ; dans l'autre, des continents.

Dans le heurt entre formes d'organisation, on trouve toujours la lutte entre des façons différentes d'utiliser l'espace.

Tentons d'appliquer cette approche au problème du développement. Observant les grandes approches du développement, on trouve toujours une opposition entre deux analyses centrales entre lesquelles le balancier oscille selon les moments. Tantôt, on voit dans les écarts de développement le fruit

d'une relation inégale, impérialiste, entre un centre et une périphérie : certains sont riches parce que d'autres sont pauvres. C'est l'exploitation des uns par les autres qui est l'élément central de l'explication. Des analyses de ce type ont été largement développées depuis les années 50 jusqu'aux années 70. Une autre façon d'aborder le problème est de rechercher dans le fonctionnement même des sociétés locales le secret de leurs performances. Le développement est alors vu comme le résultat de l'effort de la communauté.

D'une façon un peu symétrique, posant le problème au niveau des actions à entreprendre, la première façon de poser le problème amène souvent à proposer le modèle de la grande industrie moderne, alors que la seconde approche porte en elle le modèle du développement autocentré à caractère local.

Tout se tient comme on l'a vu ; des choix qui seront faits dépendront l'évolution des modèles culturels, des modes de vie, la répartition spatiale du pouvoir, les mouvements de population, les formes urbaines. Montrons-le rapidement.

Le choix de la grande industrie repose sur celui de techniques modernes. Celles là doivent être importées, ce qui demande une extraversion de l'économie qui va donc se développer autour des ports d'exportation et d'importation. Parallèlement, ces techniques demandent une infrastructure puissante qui, en raison de son coût, ne peut être développée qu'en peu de points du territoire. Cela va entraîner une inégalité inévitable entre les grands complexes et le reste du pays, relativement délaissé. La grande industrie demande un milieu urbain et le sécrète inévitablement. Ce faisant un déséquilibre se trouve créé entre les villes et les campagnes.

A travers l'importation de techniques étrangères, de formes de travail définies au delà des mers, à travers l'urbanisme concentré sur un petit nombre de grandes villes, on débouche en fait sur une mutation profonde des modes de vie et des modèles culturels. Il s'ensuit une « banalisation » des consommations. Le coca cola remplace le thé à la menthe, l'huile de soja, l'huile d'olive... En Tunisie, le blé tendre (le pain) remplace progressivement le blé dur (couscous). Le pays traditionnellement gros producteur d'huile d'olive devient importateur net d'huile. Au Brésil, la culture du soja remplace celle du café dans le Parana.

Ce besoin d'acheter les produits rentrant dans ces modèles de consommation importés engendre l'obligation de vendre donc de plier les productions nationales aux goûts standardisés du marché international. Une spécialisation internationale en découle nécessairement.

Avec le modèle de l'industrie lourde moderne, l'initiative des décisions est nécessairement située au niveau national : ce sont les grandes entreprises nationales ou étrangères, c'est l'État national qui prennent les décisions auxquelles doivent se plier les forces sociales au niveau local qui perdent la maîtrise de leur destin. Le besoin de développer des techniques modernes coûteuses en capital et demandant une recherche et une adaptation incessantes impose le recours à de grandes entreprises. Le besoin de prospecter des marchés lointains pour exporter entraîne la même exigence.

Ce modèle pourtant s'est développé partout pendant des décennies car il apportait la croissance, et apparemment la prospérité.

En France, ses manifestations ont été nombreuses entre 1950 et 1975. Mais avec le déclenchement de la crise, l'horizon change et il est significatif de voir que le modèle lourd, jusque là classé « à gauche » se trouve délaissé tandis que la pensée de gauche s'intéresse à la petite dimension : le développement par le bas, la référence aux « basics needs » la préférence pour un système agro-industriel (à la Friedmann), la mise en évidence des notions de « pays », de micro-régions. Toute cette évolution intellectuelle a eu lieu depuis que les bienfaits du modèle « lourd » semblent plus que compensés par ses inconvénients. Jusque là, on critiquait le mode d'organisation qui sécrétait la relation centre-périphérie, mais au plan des stratégies on le copiait. Maintenant le rejet devient global : le refus du capitalisme de grandes unités débouche dans l'esprit de beaucoup sur la préférence pour le recentrage du développement.

L'initiative à la base, sur place, par l'action des formes sociales locales, sélectionnant les techniques et les formes d'organisation qui correspondent aux compétences locales, qui respectent les modes de vie locaux : cela ne signifie pas que rien n'évoluera et qu'on en restera aux techniques traditionnelles, mais que l'évolution sera organisée sans contraintes extérieures. Avec un tel modèle, la croissance repose sur la multiplication des initiatives plus que sur la dimension croissante d'un petit nombre d'entreprises d'initiative extérieure.

Cette pensée nouvelle s'impose d'autant plus aujourd'hui que le capitalisme traditionnel parait en danger. Loin de représenter dorénavant l'initiative, la prise de risque, il est devenu un système institutionnalisé, apte à négocier, à marchander. Aujourd'hui, le système qu'on observe dans les pays occidentaux, c'est un système de négociations généralisées entre l'État, les grandes entreprises, les syndicats, qui a pour objectif de minimiser les risques pour chacun, de reporter sans cesse à un autre niveau la responsabilité des décisions.

Des travailleurs déresponsabilisés et amenés à attendre d'intercessions lointaines leur emploi et leur revenu, des entreprises qui attendent des pouvoirs publics l'aide qui supprimera leur part de risque, une socialisation accrue des risques et des pertes, ce système qui s'est progressivement mis en place parait à bout de souffle avec la crise.

Pendant des années, depuis la fin de la guerre mondiale, l'industrialisation française respectant la logique de l'économie de marché, avait choisi le modèle de la grande industrie : grandes entreprises concentrées (celles-là mêmes qui viennent d'être nationalisées), technologies de pointes, investissements lourds... Curieusement, ce modèle qui avait entraîné au cours du siècle précédent une forte concentration de l'industrie sur peu de points du territoire (26 % de l'emploi industriel national en région parisienne dans les années 50), débouchait alors sur une décentralisation industrielle. L'industrie, à la recherche d'une main d'œuvre qui devenait rare et chère en région parisienne se déplaçait vers la province. Après avoir dû pour se développer à Paris faire venir d'abord plusieurs millions de provinciaux, puis, après

guerre, deux millions de travailleurs immigrés, l'industrie se décidait à aller aux devants de ses travailleurs dans les petites villes françaises. 500 000 emplois étaient créés en province en 25 ans sur l'initiative d'entreprises parisiennes.

Depuis six ou huit années, la crise affecte le potentiel de ces grandes entreprises qui réduisent leur emploi. Parallèlement, les petites entreprises, pour la première fois depuis les débuts de l'industrialisation connaissent un renouveau certain : elles augmentent leur emploi, elles élèvent leur part dans l'emploi industriel total. Qui plus est, ce sont les régions les moins marquées par la grande industrie et qui concentrent la plus grande proportion de petites entreprises qui font preuve de la vitalité la plus grande[(118)].

Dans ces processus, l'important pour nous est de voir s'opposer deux types de développement. L'un, basé sur la grande entreprise, la technologie moderne, les investissements lourds montre aujourd'hui ses limites. Les régions qui avaient pensé voir leur développement assuré par cette grande industrie moderne connaissent aujoud'hui le déclin (la Wallonie en Belgique, le Nord et la Lorraine en France, sans parler de la région parisienne, le centre de l'Angleterre, le Middle-West américain, de Pittsburgh à Détroit...). L'autre, fondé sur l'initiative à la base, le « développement par le bas » (« from below »), les technologies simples, intermédiaires parait plus prometteur. Il est, de toutes manières, davantage entre les mains des sociétés locales. Celles-ci peuvent par lui maîtriser leur destin au lieu d'être contraintes d'attendre le salut d'initiatives extérieures.

Car l'important est de voir que *le développement n'est pas une denrée qu'on importe.* On peut acheter des techniques, des usines, des produits, pas le développement. Il y a des départements, en France, qui mettent des petites annonces pour réclamer la venue de l'extérieur d'usines à qui elles offrent leur force de travail. Agir ainsi, c'est reconnaître une subordination à des agents extérieurs à la région, c'est admettre son incapacité à décider sur place.

Les deux modèles dont on vient de parler ne s'opposent pas seulement par l'esprit qui les anime, ou par l'appel qu'ils font à des forces extérieures ou intérieures à la région à developper.

Pour juger véritablement des options qui se présentent en matière d'industrialisation, il faut tenir compte d'aspects qui ont contre eux d'être moins mesurables, moins immédiats, moins directs :

— la destruction culturelle qui va de pair avec la ruée vers les villes contraintes d'accueillir des populations acculturées, coupées de leurs racines, amenées à se soumettre sans délai ni temps d'adaptation à des formes de vie quotidienne et de consommation inconnues d'elles et importées.

— le coût de fonctionnement des grandes villes et le gaspillage corrélatif d'infrastructures existant dans les campagnes,

— la dégradation des conditions d'existence des migrants urbains ainsi que des anciens citadins,

— la baisse de l'efficacité et de la productivité qui apparaît quand les conditions normales de la vie quotidienne disparaissent.

C'est une chose commune que le développement industriel moderne aille de pair avec le développement urbain, surtout au cours des premières phases de l'industrialisation. On emploie à son sujet et souvent à tort le terme de pôle de croissance alors qu'il s'agit seulement d'effets de dimensions. Mais les conditions d'existence sont différentes dans les villes, et surtout dans les grandes villes :

1° des consommations supplémentaires doivent être assumées (transports).

2° les consommations sont plus « marchandes » et plus coûteuses : prix fonciers, coût du logement, loisirs marchands (cinéma, café) remplaçant des loisirs collectifs gratuits.

Aucune mesure précise et indiscutable n'est possible. Des tentatives ont été faites[119] qui rendent très plausible l'idée selon laquelle l'essentiel des gains de productivité enregistrés au cours d'une période de croissance sont en fait destinés à compenser les coûts nouveaux créés par une plus grande urbanisation et une plus grande marchandisation de l'économie. Si bien que les productions mesurées s'accroissent, mais que, pour l'essentiel, elles ne servent qu'à financer les coûts nouveaux créés par les conditions d'existence engendrées par les bases spatiales de cette croissance. La croissance est illusion ; elle exprime un changement de mode de vie, un changement de société et non pas une hausse de niveau de vie ni un développement réel.

Si la tentation est grande de déterminer une politique de développement à partir de grandeurs techniques, économiques aisément mesurables et aux effets directs et immédiats, on voit ici que les processus à l'œuvre sont plus complexes. D'une façon encore mal analysée par la théorie économique, des effets « pervers » multiples doivent amener à remettre en cause les conséquences attendues d'un choix technico-économique majeur.

Puissantes sont les forces qui tendent, dans tout pays, quels que soient ses choix, à engendrer une division du travail dans l'espace. Les régions, les villes se spécialisent. Jamais on ne voit la capitale attirer les activités de faible qualification ou faiblement valorisées. Jamais on ne voit les activités de pointe se disperser dans les campagnes. Toujours une hiérarchie se renforce plaçant ici ceux qui décident, qui conçoivent, qui administrent et là ceux qui exécutent, qui produisent, qui obéissent. Dans les pays capitalistes, ce sont les forces du capital qui déterminent par des biais variés une telle spécialisation des espaces. Mais les pays qui se disent socialistes sécrètent des structures relativement voisines.

Le siège du pouvoir politique, le siège de l'organisme de planification centrale, la principale université, les principaux centres de recherche... La centralisation publique engendre ici les mêmes résultats que la centralisation privée. En matière de division spatiale du travail, le débat n'est pas entre capitalisme et socialisme, mais entre gestion centralisée et gestion décentralisée.

Des choix sont faits, un modèle de développement est choisi, une stratégie de croissance ou de « sortie de crise » est adoptée. Ce sont des références globables valables au niveau national qui leur donnent leur justification. Et puis, après coup, les conséquences se font jour sur l'organisation de l'espace : les populations se déplacent massivement, les conditions de vie se dégradent pour un grand nombre, même quand les chiffres comptables croissent et que le niveau de vie paraît s'élever. Alors apparaît le besoin de l'aménagement du territoire. On crée des organismes nouveaux, on prévoit des procédures, on distribue des subventions.

Il faut voir qu'agir ainsi est nécessairement inefficace. C'est ainsi qu'on a toujours procédé.

En France, c'est après un siècle de centralisation qu'on prend conscience du divorce entre Paris et le « désert français » et que se mettent en place dans les années 50 et 60 les outils de l'aménagement.

L'inefficacité de la politique est inscrite dans le statut même de l'aménagement. On a vu que tout modèle suivi, toute politique choisie porte en eux des formes spatiales. Il est alors un peu vain de s'en étonner après coup. L'aménagement du territoire ayant pour objet de corriger l'organisation spatiale qui découle de la logique du modèle choisi, va nécessairement contre la logique de ce modèle. Elle ne peut que souhaiter développer des systèmes de localisation en contradiction avec les cohérences qu'on tente de promouvoir par ailleurs, et par là, anti-économiques. Au lieu de rechercher un modèle de développement qui autorise une organisation spatiale satisfaisante, on choisit un modèle sans se soucier de ses implications spatiales ; puis on contraint ce modèle à s'adapter à des formes spatiales souhaitées.

Une telle pratique serait possible si l'espace était un cadre neutre, adaptable et indépendant du mode de production. On a vu qu'il n'en était rien. Dès lors l'échec est inscrit dans les principes mêmes de l'aménagement du territoire.

Aussi constate-t-on que l'aménagement du territoire est davantage un alibi qu'une politique cohérente. On a dit que c'était la « bonne conscience périodique des pouvoirs publics ».

En fait, on peut se demander si l'aménagement du territoire n'est pas efficace quand justement il cadre avec les besoins du mode de production et alors seulement. Pendant 25 ans la France a connu, comme on l'a montré, une forte décentralisation industrielle. Mais cette décentralisation n'était que l'instrument qui permettait aux grands groupes industriels parisiens d'utiliser la force de travail de province, de mettre au travail les couches nouvelles de travailleurs dont ils avaient besoin.

Aujourd'hui, un processus vériable de décentralisation est en cours. Est-ce la volonté politique qui a changé ? Peut-être. Mais on peut poser le problème autrement. Le contrôle de la province était nécessaire au capital parisien aussi longtemps qu'il avait besoin de sa force de travail. Toute décentralisation ne pouvait être qu'illusoire. Depuis le déclenchement de la crise, les effectifs industriels diminuent, surtout pour les grandes entre-

prises. C'est dire que la pression de Paris sur la province diminue. La province devient une charge et n'est plus un atout.

Dès lors on commence à dire aux régions : débrouillez-vous toutes seules ! N'est-ce pas cela la décentralisation ? Pense-t-on que cette même décentralisation aurait été possible quand le travail de la province et son contrôle était indispensables au développement de l'industrie concentrée ?

Dans le même esprit, quelles prérogatives donnera-t-on à la provine ? Il semble bien que les activités stratégiques, celles dans lesquelles investit le grand capital (public ou privé) demeureront contrôlées de Paris. La décentralisation ne se ramènera-t-elle pas à des pouvoirs limités laissés aux régions sur les activités régressives, à la technologie dépassée, et qui ne constituent pas un enjeu véritable ?

II. LUTTER CONTRE L'EXPLOSION URBAINE

Les pays du tiers monde ont un point commun : le rythme de leur croissance urbaine, leur incapacité à la maîtriser, la ruée des campagnes vers les villes, et surtout vers la plus grande ou les deux plus grandes villes du pays. Ce fait se retrouve aussi bien au Maghreb (Tunis à plus d'un million d'habitants, Alger à deux millions, Casablanca), qu'en Afrique noire (Kinshasa à près de deux millions d'habitants, Douala en croissance explosive, Dakar...) ou en Amérique latine (Mexico à quinze millions d'habitants, Sao Paulo à dix ou douze, Rio à huit, Belo Horizonte et Récife à deux...).

Chose paradoxale, dans le même temps, les pays occidentaux connaissent — phénomène unique dans l'histoire — une baisse de leur taux d'urbanisation, un reflux marqué des populations vers les campagnes, mêmes vers les plus petits villages.

La maîtrise de la croissance urbaine est un impératif majeur dont on prend conscience un peu partout : il serait totalement irresponsable de prévoir sans frémir, comme on le fait au Mexique, que Mexico atteindra trente cinq millions d'habitants en l'an 2000 ! Il faut limiter une explosion dont les effets sont nécessairement catastrophiques.

Quelques chiffres nous montreront clairement l'ampleur du problème. Leur ambition est limitée ; ils ne démontrent rien, mais leur vertu est de mettre en évidence l'étendue des contraintes qui pèsent sur les pays du tiers monde.

Considérons une économie caractérisée par les chiffres suivants, qu'on peut estimer banals pour une économie sous-développée « entamant » un processus de développement industriel.

SITUATION EN T0

Population totale : 1 000 000 habitants.
Population active : 30 % de la population, soit 300 000 personnes.
Population urbaine : 400 000 habitants.
Population rurale : 600 000 habitants.

		Villes	Campagnes
Emploi agricole : 50 %	150 000	0	150 000
Emploi industriel : 15 %	45 000	40 000	5 000
Emploi tertiaire : 35 %	105 000	80 000	25 000
		120 000	180 000

Taux de croissance démographique : 3 %.

SITUATION EN T1, 10 ans après

Population totale : 1 344 000 habitants.
Population active : 403 000 habitants.
Emploi agricole : + 1,5 % l'an, soit 174 000 soit 43 %.
Emploi industriel : + 5 % l'an, soit 73 300 soit 18 %.
Emploi tertiaire : + 4 % l'an, soit 155 700 soit 39 %.

Total 403 000

Une telle économie a fait des efforts considérables, elle est parvenue à éviter le chômage, à faire croître l'emploi agricole et à connaître une très forte croissance de son emploi industriel. Globalement, les résultats sont excellents. Comment peut s'opérer la répartition entre villes et campagnes ?

Envisageons trois situations :

1. Vont se localiser en ville 90 % des emplois industriels nouveaux et 80 % des emplois tertiaires nouveaux, tandis que la totalité de l'activité agricole demeure dans les campagnes.

2. La répartition est identique, mais on imagine que l'emploi agricole a stagné et que les chômeurs qui apparaissent de ce fait viennent en ville.

3. On pose le problème autrement : souhaitant limiter la croissance urbaine à 4 % par an, comment l'emploi devra-t-il se répartir entre villes et campagnes ?

1° L'emploi rural atteint en T1

Emploi agricole :		174 000
Emploi industriel :	5 000 + 2 800	7 800
Emploi tertiaire :	25 000 + 10 000	35 000
Emploi total :		216 800

ce qui correspond à une population totale de 723 000 habitants et à un taux de croissance annuel de 1,88 %.

L'emploi urbain sera de son côté de :

Emploi agricole :		0
Emploi industriel :	40 000 + 25 200	65 200
Emploi tertiaire :	80 000 + 45 700	125 700
Emploi total :		190 900

ce qui correspond à une population totale de 636 000 habitants et à un taux de croissance annuel de 4,75 %.

Ainsi, en ne faisant rien que de très raisonnable et sans prendre de décisions particulières en matière urbaine, la croissance des villes est énorme (correspondant à une multiplication par 2,5 en 20 ans).

2° Alors l'emploi dans les campagnes n'est plus que de 192 800, ce qui correspond à une population totale de 643 000 et à une croissance au taux de 0,7 %.

Dans les villes, l'emploi atteint toujours 190 900 personnes, mais il faut ajouter les 24 000 chômeurs et leurs familles, ce qui donne une population totale de 716 000 personnes, ce qui correspond à un taux annuel de 6 % (et à une multiplication de la population par 3,2 en 20 ans).

3° Limiter la croissance urbaine à 4 % par an paraît un objectif modeste qui n'empêchera pas des problèmes sérieux (la population se trouve quand même multipliée par 2,2 en 20 ans).

Atteindre cet objectif implique de ramener à 177 000 l'emploi urbain en T1. Si la répartition du tertiaire demeure inchangée (80 % de l'accroissement en ville), on doit, pour y parvenir, prévoir les chiffres suivants de fin de période :

Campagnes :	
Emploi agricole :	174 000
Emploi industriel :	16 400 (soit + 11 400)
Emploi tertiaire :	35 000
Villes :	
Emploi agricole :	0
Emploi industriel :	51 900 (soit + 11 900)
Emploi tertiaire :	125 000

C'est dire que la moitié de la croissance de l'industrie doit intervenir dans les campagnes dont l'emploi industriel doit croître au rythme annuel de 12,6 %.

Ces quelques chiffres n'ont évidemment par eux-mêmes aucune portée théorique. Ils présentent l'avantage de mettre en évidence les contraintes qui pèsent sur les choix industriels. On comprend que, si l'on laisse la croissance urbaine dépasser un certain niveau, des conséquences inévitables vont en découler. D'une part les équipements urbains, l'organisation de la vie quotidienne seront nécessairement en retard, ne pourront être assurés et pèseront sur l'ensemble des populations. D'autre part, des coûts croissants devront être supportés pour pallier les déficiences les plus graves qui réduiront d'autant la fraction investissable dans des usages productifs. Il ne peut suffire d'admettre que c'est par là que passe le sacrifice (qui serait inévitable) des premières générations pour tout pays engageant un effort de développement. La durée des trajets quotidiens imposés à tous, les retards dans les livraisons créés par les encombrements, les coûts accrus de toutes les formes de transport, les charges à subir pour éviter des conséquences catastrophiques d'une urbanisation non contrôlée (hygiène, lutte contre les épidémies, morbidité créée par la promiscuité des grandes villes), les baisses de productivité multiples qui s'ensuivent, tout cela à un coût immédiat qui va réduire les performances d'ensemble de l'économie.

Ces chiffres montrent aussi autre chose : l'urbanisation, c'est le trop plein des campagnes. C'est dans les pays où les campagnes regroupent l'essentiel des populations que les villes croissent le plus vite car elles bénéficient d'un réservoir relativement énorme. Quand les villes dominent, le taux de croissance des villes se rapproche du taux de croissance moyen et diminue. On observe même depuis 1970, dans la plupart des pays européens, une désurbanisation importante. Sans rentrer dans les détails de ces phénomènes nouveaux, on peut penser que l'explication a une double source :

— la faible part de la population rurale jointe à un taux de croissance démographique d'ensemble faible doit naturellement réduire la croissance des villes ;

— les sociétés riches ont pu supprimer les inconvénients dont souffrent traditionnellement les campagnes : comme lieu d'existence, l'isolement, l'éloignement des standards de vie moderne ; comme lieux de production, l'insuffisance de l'infrastructure. Dans les pays occidentaux, on peut mener à la campagne la même vie qu'en ville, l'industrie peut s'y développer aussi efficacement (sinon plus) qu'en ville. C'est dire qu'a contrario, les pays du tiers monde pourront lutter contre leur explosion urbaine quand ils auront créé dans les campagnes des conditions de vie et des bases matérielles de la production comparables à celles des villes. C'est dire ainsi que *le clivage villes-campagnes est d'abord un clivage social* qui a enfin disparu pour l'essentiel dans les pays occidentaux.

Derrière ces quelques chiffres, on trouve aussi une autre idée : *la politique urbaine se mène d'abord dans les campagnes ;* elle commence par une politique efficace de localisation des emplois notamment industriels, et par une politique agricole active.

On peut donc déduire une stratégie spatiale à partir de ces contraintes. Pour « réussir » le développement urbain, il faut retenir les populations au voisinage du réservoir rural. Pour cela, une politique des petites villes est indispensable. Axer une fraction non négligeable de l'industrialisation sur des unités localisées dans de petites villes, créer celles-ci à partir de villages existants là où elles manquent, équilibrer le réseau urbain en évitant le face à face entre des campagnes isolées et des grandes villes à la croissance explosive, voilà une règle de jeu qui peut tout à la fois réguler la croissance des villes, éviter l'antagonisme villes-campagnes, intégrer les activités agricoles au reste de l'économie, supprimer le dualisme social, technique et économique qui tend sans cesse à renaître.

Considérer, comme on le fait souvent, que campagne rime avec agriculture, c'est la condamner au déclin et symétriquement programmer l'explosion urbaine. On doit comprendre que la campagne peut fort bien accueillir des activités non agricoles dès lors que les techniques permettent un certain éparpillement de l'industrie. Songeons qu'on trouve aujourd'hui dans les campagnes françaises (communes de moins de 2 000 habitants agglomérés) moitié plus d'ouvriers que d'agriculteurs, ces derniers ne regroupant que le quart des actifs ruraux.

Mais de tels choix entraînent, c'est évident, des conséquences quant aux modes de vie, quant aux techniques, quant à la nature de l'industrialisation,

quant à l'initiative (locale ou nationale) ... De même que choisir un modèle de développement, c'était choisir des formes spatiales et urbaines, de même réciproquement, choisir des formes urbaines, c'est aussi choisir un certain modèle de développement.

Une fois que les faiblesses des campagnes ont entraîné des populations énormes dans les villes, le combat est déjà perdu. La politique urbaine ne sera plus qu'une poursuite sans fin entre des besoins qui croissent exponentiellement et des moyens qui ne peuvent suivre.

Ces coûts exponentiels de la croissance urbaine, ils ont été déjà observés et longuement analysés. Le coût par habitant des services collectifs, s'il décroît d'abord grâce à la proximité des usagers et aux économies d'échelle, ne tarde pas à croître rapidement. J'en donnerai un exemple particulièrement spectaculaire : on sait que le Brésil s'est doté d'une route transamazonienne longue de 3 000 km tracée au cœur de la forêt vierge dans des conditions très difficiles et on l'imagine très coûteuses. Dans le même temps, quelques travaux étaient réalisés dans les deux plus grandes villes du pays, Sao Paulo et Rio : des voies rapides pour faciliter la circulation à Sao Paulo, un métro à Rio et Sao Paulo, l'aéroport principal au pays à Rio, une autoroute suburbaine entre Sao Paulo et Santos... Sait-on combien ont coûté ces travaux, par rapport au coût total de la transamazonienne ? 36 fois plus ! Et la situation n'est pas pour autant devenue idyllique dans ces grandes villes : la pauvreté, les favelas, la criminalité, le banditisme, les déplacements quotidiens de plus en plus longs, l'hygiène déplorable, le chômage urbain, l'inégalité sociale inscrite dans l'habitat...

Il serait simpliste de penser que des solutions techniques peuvent être trouvées. Ce n'est pas en installant des bureaux de planification, des services d'urbanisme, en multipliant les subventions qu'on lèvera les difficultés, les problèmes ne peuvent pas être imputés à des erreurs commises par des planificateurs. Ils sont contenus en germe dans les choix opérés en amont. Le planificateur urbain ne peut qu'assister impuissant aux conséquences de choix sur lesquels il n'a pas de prise. Son rôle sera alors modeste : limiter après coup les conséquences les plus négatives des choix opérés, rendre vivable un cadre de vie dont la dégradation ne lui incombe pas...

On peut *lire une société* en observant seulement ses villes... Le réseau urbain n'est pas le fruit de lois générales, il exprime des choix. Quand il y a beaucoup de petites villes qui quadrillent un pays, on a une société décentralisée, vivante, où l'initiative s'exerce sur place. Quand c'est une grande métropole qui domine quantitativement et structurellement, cela signifie que la centralisation démographique reflète une situation de subordination imposée au reste du pays. Quand les campagnes sont abandonnées, cela signifie que l'agriculture (et les agriculteurs) ont un statut inférieur et dévalorisé.

Économie de la formation et développement : quelques réflexions

M. VERNIÈRES
Professeur à l'Université de Paris I
Laboratoire d'Économie Sociale.

Dès lors que le travail n'est plus considéré, dans l'analyse économique, comme une notion abstraite, que l'hypothèse théorique de son homogénéité est abandonnée, la prise en compte des phénomènes de formation s'impose. Par formation il convient d'entendre l'ensemble des actions menées par les agents économiques, dont la finalité est de transformer la qualification des travailleurs actuels ou potentiels : c'est-à-dire leur capacité d'action directement productive, mais aussi leur capacité organisationnelle et intellectuelle générale. La formation professionnelle est donc très liée à l'éducation et il serait vain de vouloir établir entre les deux notions, qui se recoupent sans se superposer, une frontière tranchée. Analyses économiques de l'éducation et de la formation se distinguent en ce sens que la première part de l'étude économique de l'action éducative et de l'appareil éducatif, tandis que la seconde part des travailleurs et du système productif. Elle est, de ce fait, une partie intégrante de l'économie du travail.

Dans cette perspective, toute étude des aspects économiques du développement doit prendre en compte les phénomènes de formation par lesquels l'économie considérée disposera ou non des travailleurs, par essence hétérogènes, adaptés à ses objectifs de développement. Toute politique de développement suppose donc une politique de formation non seulement adaptée mais intégrée aux autres politiques et, en premier lieu, à celle de l'emploi. Dans tout travail de planification, les objectifs de formation doivent être non seulement explicitement fixés mais, surtout, déterminés simultanément avec les autres objectifs, du fait de l'interdépendance existant entre eux.

Contrairement aux conclusions de l'analyse néoclassique, cette cohérence ne peut être assurée par la seule prise en compte des différentiels de rémunération. L'approche de la planification de la formation en terme de capital humain apparaît dès lors comme une impasse.

Il n'est pas question ici de reprendre une fois de plus la présentation et la critique de cette approche (cf. par exemple [2]). A nos yeux son mérite essentiel est de rappeler que la formaton doit être, comme les investisse-

ments en capital physique, intégrée dans tout calcul économique, quelles que soient, par ailleurs, les limites de ce dernier.

L'acquisition d'une formation apparaît alors comme un investissement :

— elle implique un coût (dépenses de formation et manque à gagner) ;

— elle est censée augmenter l'efficacité future du travailleur.

La mesure de l'efficacité ainsi accrue est le point crucial de la démarche. Le calcul de taux de rendement de la formation suppose en effet que :

— les taux de salaires retenus comme indicateurs sont de bons reflets des différences de productivité[(120)] ;

— le gain éventuel de productivité n'est imputable qu'à la formation ;

— la formation n'engendre pas d'effets externes non pris en compte.

Ces difficultés bien connues ne peuvent que laisser sceptique quant à l'apport de tels travaux, pour l'aide à la décision des responsables de la politique de formation. Mais, en systématisant un aspect du comportement des ménages quant à la formation, elle rappelle aux décideurs que la structure des revenus influe fortement sur les choix des agents économiques en la matière.

Mais le salaire n'est que l'une des variables déterminant leur comportement ; aussi n'est-il guère possible de compter, conformément au schéma traditionnel de fonctionnement du marché du travail[(121)] sur les variations de ce dernier pour assurer les ajustements nécessaires à la régulation de tout processus de développement. La mise en œuvre d'une politique de formation, élaborée dans le cadre d'une véritable planification de la formation, s'impose.

Les quelques réflexions présentées dans ce papier ne prétendent pas traiter l'ensemble de cette question. Mais, à partir de la présentation de quelques apports de travaux de planification de la formation plus ou moins élaborés (I), de poser quelques jalons pour une formation adaptée aux réalités du développement (II).

I. QUELQUES APPORTS DE LA PLANIFICATION DE LA FORMATION

La *nécessité d'une planification de la formation* est de plus en plus reconnue au niveau du discours officiel dans de très nombreux pays[(122)]. Mais il convient de ne pas se faire trop d'illusions sur l'apport de cette dernière qui, de plus, a trop souvent été réduite à une planification de l'éducation. L'Égypte est certainement, de tous les pays du Proche-Orient, celui qui a fait le plus d'efforts pour planifier le développement de son système éducatif à partir de prévisions de main-d'œuvre et cela dès le plan 1960-1965. Or, dans un article de 1962 (3), B. HANSEN et S. RADWAN constatent « que les responsables de la planification de la main-d'œuvre à l'échelle nationale ne peuvent prévoir de façon détaillée les besoins de tel ou tel type de qualification ». Ce constat rejoint les conclusions tirées des travaux de prévisions d'emplois effectuées lors de la préparation du VII^{e} plan français (4).

Malgré un perfectionnement remarquable des techniques utilisées et des sources statistiques fiables, les auteurs de ces prévisions eux-mêmes soulignent qu'elles fournissent « plus d'interrogations que de certitudes »[123].

Il ne conviendrait certes pas d'en déduire que tout effort en ce domaine est vain. L'insuffisance des données disponibles dans de très nombreux pays est un obstacle évident à la mise en œuvre d'une politique de formation. Mais il est loin d'être le seul. Des travaux, d'ampleur relativement limitée, sont généralement suffisants pour dégager les questions essentielles que doit résoudre la politique de l'emploi.

Ainsi, les travaux conduits en *Côte-d'Ivoire* par l'O. N. F. P. permettent de dégager les grandes tendances prévisibles de l'évolution de l'emploi dans le secteur dit moderne et de les confronter avec les sorties du système de formation quasi exclusivement destinées à ce secteur. Pour des besoins en cadres de l'ordre de 50 000 personnes entre 1980 et 1990, le système de formation dégagerait un excédent de quelque 10 000 formés. Des phénomènes comparables ressortent des prévisions pour les emplois de maîtrise et pour le personnel qualifié.

Malgré les limites, évoquées ci-dessus, des bilans confrontant prévisions d'emplois et production de l'appareil de formation, cet exercice est révélateur d'excès très importants de travailleurs qualifiés formés dans tous les secteurs, tout spécialement dans le domaine administratif et commercial, à l'exception de l'enseignement scientifique et technique où un déficit important est prévu. Ces variations enregistrées selon les types d'activité révèlent en fait un déséquilibre plus important que celui dégagé plus haut. Des juristes en surnombre peuvent en effet difficilement occuper les emplois non pourvus de professeurs de sciences !

Le déséquilibre ainsi constaté pour les travailleurs les plus qualifiés se retrouve pour toutes les catégories. La population urbaine en âge d'activité (15-59 ans) dépasse de très loin le total des emplois urbains (de 223 000 en 1980). A l'évidence, le rythme de croissance des diplômés ne correspond pas à celui des emplois qualifiés actuellement considérés comme correspondant à ces diplômes.

La situation en Côte-d'Ivoire n'a rien d'exceptionnel. Ces travaux rappellent simplement l'insuffisance d'une politique de formation ne prenant en compte que les *besoins du seul secteur dit moderne* et que, par-delà le niveau de diplôme acquis, celle-ci doit s'intéresser au *contenu des formations*. Ainsi, au *Sénégal* (7), l'insuffisance des données disponibles ne permet qu'un bilan très grossier, pour la période 1976-1981, de l'emploi urbain moderne. Par rapport à des estimations de quelque 6 000 emplois de niveau supérieur, les flux de sortie du système de formation étaient d'un peu plus de 10 000 dont la moitié de diplômés. Le déséquilibre apparaît nettement plus faible à ce niveau de qualification supérieur qu'au niveau secondaire, moyen et primaire. En 1981, il ne semblait pas exister un surplus massif de diplômés de l'enseignement supérieur au Sénégal. De ce fait, le chômage des diplômés du secondaire et du supérieur y est proportionnellement beaucoup moins important que celui des autres catégories. Mais un problème semble devoir se poser à l'avenir pour les diplômés

de la Faculté de Sciences juridiques et économiques[124] dont le développement avait été entraîné par les importants besoins de mise en place d'une administration nationale.

Cette inadéquation des types de formation apparaît très fréquente. Ainsi, en 1980, le ministre de l'Éducation nationale du Maroc a déclaré que 3 000 étudiants issus des facultés de droit étaient au chômage[125]. Cette question du *chômage des diplômés*, souvent évoquée, ne doit pas conduire nécessairement à une sélection renforcée mais à une réflexion d'ensemble sur le statut du diplôme dans la société étudiée.

Le cas de l'*Égypte* (3) apparaît comme particulièrement riche d'enseignements. En effet, si à la fin des années soixante et au début des années soixante-dix, ce pays enregistrait un chômage massif, actuellement des pénuries apparaissent pour certains types d'emplois. En dix ans (1971-1979), les effectifs de l'agriculture ont baissé et le secteur non structuré a stagné. L'industrie, la construction et l'administration ont fortement progressé. Cette situation trouve son origine dans l'émigration d'un million de travailleurs en moins de 10 ans, soit plus de 10 % de la population active en 1980. L'administration, elle, a absorbé plus de 900 000 personnes du fait des programmes de garantie de l'emploi en faveur des anciens soldats et des diplômés de l'enseignement secondaire et universitaire. Programmes qui peuvent expliquer pour partie la stagnation du secteur informel, due aussi à la politique d'ouverture (infitah) conduite par le président Sadate, exposant les petites productions nationales à la concurrence étrangère.

Pour les diplômés, l'existence d'un programme de garantie d'emploi n'a pu que renforcer l'intérêt de la détention d'un diplôme indépendamment de son contenu.

L'administration et les entreprises publiques emploient le tiers de la population active. Or, la rémunération y est calculée en fonction du diplôme et de l'ancienneté. Là encore, cet état de fait tend à valoriser la détention, en soi, d'un diplôme tout en rigidifiant la structure des salaires. La contrepartie de cette situation est la faiblesse relative des rémunérations dans le secteur public et la réduction du revenu réel des fonctionnaires et cadres du secteur public. Les effets pervers du programme de garantie d'emploi des diplômés (en vigueur depuis 1966) sont souvent évoqués : pléthore de personnel administratif, dans l'ensemble peu motivé. Or, dans le même temps, les services de santé et d'enseignement manquent de personnel. Des programmes de recyclage pour les diplômés en poste et de formation pour les personnels subalternes très nombreux apparaissent comme une impérieuse nécessité. Dans cette perspective, B. Hansen et S. Radwan (3) proposent d'annoncer à terme de cinq ans, la suppression du système de garantie d'emploi mais de l'assortir d'un plan temporaire de recyclage des diplômés en cours de formation.

Ainsi apparaît très clairement, à partir du cas égyptien, l'interdépendance existant entre politique nationale d'emploi, de répartition et de formation dans le cadre global de la stratégie de développement choisi.

Le coût croissant des dépenses du système éducatif dans la majorité des pays, la montée du chômage des diplômés, l'écart entre les objectifs de

scolarisation et les résultats conduisent inévitablement à s'interroger sur les politiques suivies jusqu'à présent. Par contre, *l'importance de la formation* pour le développement économique n'est guère mise en doute.

Les taux de rendement de l'éducation calculés pour différents pays (8, 9) sont relativement élevés. Ainsi, en Inde, ces taux de rendement sont généralement supérieurs au taux (12 %) fixé comme objectif pour les investissements du gouvernement indien dans l'industrie (10). Plus significatifs probablement sont les résultats des enquêtes montrant que le nombre d'années d'éducation primaire est étroitement corrélé avec la croissance de la productivité des agriculteurs, particulièrement lorsque un processus de modernisation est en cours [(126)]. Mais ce phénomène ne semble pas propre au secteur agricole, il se retrouve dans le secteur dit non structuré. Ainsi, en Tunisie, dans le secteur traditionnel de la construction, « alors que les entrepreneurs qui ont terminé au moins le cycle des études primaires ont tendance à se mécaniser, les entrepreneurs illettrés ou n'ayant pas terminé ce cycle ont tendance à avoir une mécanisation relativement faible » (12). Les exemples pourraient être multipliés qui montrent l'importance de la formation de base pour l'adaptation au changement dans le secteur appelé, en partie à tort, traditionnel. Toute politique nationale de formation doit prendre en compte l'existence et les besoins de ce secteur essentiel.

II. JALONS POUR UNE FORMATION ADAPTÉE AUX RÉALITÉS DU DÉVELOPPEMENT

L'exemple de la Côte-d'Ivoire nous a permis de rappeler ci-dessus que dans de très nombreux pays le système d'enseignement généralement décalqué de celui de l'ancienne puissance coloniale, s'efforçait, avec plus ou moins de bonheur, de répondre aux besoins du secteur dit moderne.

Tenir compte du secteur informel. Cette notion est passablement ambiguë. Comme toujours, la variété de la terminologie est révélatrice du flou de la notion. Faut-il parler de secteur traditionnel, informel, non structuré ? Les nombreuses recherches consacrées à cette question (13) invitent à constater la diversité des activités économiques rangées sous ces vocables et à renoncer à la vision dualiste du développement qui a fait les beaux jours des modèles de type Fei et Ranis. Il est cependant impossible, dans le cadre de ces quelques réflexions, de prendre en compte cette diversité afin de spécifier le type de formation qui serait nécessaire pour chaque grande famille d'activités informelles.

Mais, du point de vue de la politique nationale de formation, il apparaît indispensable de ne pas concevoir, de façon centralisée un seul type de structure éducative et un seul contenu de formation. Formations dispensées en zone rurale et urbaine ne sauraient être identiques sans accélérer les phénomènes préoccupants de migration vers les concentrations urbaines qui contrecarrent, dans la majorité des pays, l'importance accordée à l'agriculture.

Ainsi, en Thaïlande (11), les techniciens agricoles de niveau moyen indispensables aux services de vulgarisation et aux agences de dévelop-

pement rural étaient diplômés en nombre suffisant. Mais la plupart d'entre eux, originaires du milieu urbain, soit poursuivaient des études complémentaires, soit recherchaient des emplois ailleurs que dans l'agriculture. Ainsi, en 1973, 26 % seulement des diplômés des écoles d'agriculture travaillaient dans l'agriculture[127].

L'inadaptation du contenu de l'enseignement primaire aux besoins pratiques des populations rurales a très souvent été mis en lumière. Le plus souvent conçu en fonction du passage dans l'enseignement secondaire, cet enseignement, au-delà de l'apprentissage essentiel de la lecture et du calcul, joue un rôle de sélection, de filtre. Pour la majorité des exclus, la plus grande partie de l'investissement en connaissances abstraites ainsi réalisé sera rapidement perdu.

Mais ce constat réalisé pour le monde rural vaut pour les travailleurs du secteur informel urbain. L'étude de J. CHARMES (in 1) consacrée à « l'apprentissage sur le tas dans le secteur non structuré en Tunisie » montre que l'enseignement professionnel public structuré est fort peu adapté aux besoins de ce secteur.

Place de la formation technique. Plus généralement, malgré l'affirmation répétée dans les discours officiels de la nécessité de la formation technique et professionnelle, celle-ci a régressé dans le système scolaire algérien[128] où ce type d'enseignement est cependant beaucoup plus développé qu'au Maroc ou en Tunisie.

Ce phénomène est également très marqué dans bon nombre de pays d'Afrique Noire. Ainsi, en 1978, au Sénégal (7), 252 Certificats d'Aptitude Professionnelle et 210 Brevets d'Enseignement Professionnel ont été délivrés contre 3 028 baccalauréats.

Il ne s'agit pas pour autant d'en conclure à l'impérieuse nécessité de développer l'enseignement professionnel dans le cadre des systèmes actuels de formation. En effet, le constat effectué à propos du secteur non structuré rappelle que ces enseignements ne sont pas toujours adaptés à la diversité des besoins liés au développement. De plus la réticence, pour ne pas parler de fuite, des élèves devant ce type de formation, traduit une réaction collective dont les causes doivent être soigneusement analysées par les responsables politiques s'ils veulent éviter le formidable gaspillage de ressources humaines qu'entraîne cette situation. Deux de ces causes peuvent être soulignées : le statut du diplôme et la conception de la formation professionnelle.

Le statut du diplôme

Détenir un diplôme le plus élevé possible n'est pas actuellement une garantie contre le chômage dans la majorité des pays[129]. Le chômage des diplômés est une réalité, fort ancienne pour certains pays tels l'Inde (10), et commence à apparaître dans des pays où la pénurie généralisée de cadres était une caractéristique quasi-structurelle. L'insuffisance bien connue des données relatives au chômage dans de très nombreux pays ne permet pas d'étude comparative systématique sur la base des données publiées par les organismes internationaux. Mais il apparaît généralement que les diplômés

sont relativement favorisés. Certes, au cours de périodes de fort chômage, leur nombre est élevé, mais relativement moins que celui des non-formés. Ce fait est enregistré dans des pays aussi différents que la France, le Sénégal ou l'Inde.

Le chômage des diplômés frappe essentiellement les plus jeunes[130]. Aussi apparaît-il principalement lié aux phénomènes d'insertion professionnelle. Dans le cas de l'Inde, S. P. HEYNEMAN (10), va même jusqu'à écrire « Les chômeurs diplômés ne le sont pas parce qu'ils sont diplômés, mais parce qu'ils sont jeunes. » Quelles que soient les réserves suscitées par l'usage abusif de la théorie de la recherche d'emploi, il semble bien que celle-ci puisse partiellement expliquer la lenteur de l'insertion des jeunes diplômés dans de nombreux pays. Ils acceptent cette situation dans l'attente d'un emploi correspondant à leurs espérances.

Du fait de l'inertie de tout comportement social, ces espérances sont essentiellement déterminées en fonction du type d'emploi occupé, dans les décennies antérieures, par les titulaires de ces mêmes diplômes. Or, l'accélération de la croissance dans les pays européens, la construction de structures administratives et économiques nationales dans les pays du sud ont jusqu'à ces dernières années été à l'origine d'une forte demande de cadres supérieurs. Dès lors, sans pour autant bloquer les promotions, les diplômés du supérieur pouvaient espérer obtenir de tels postes dès leur entrée dans la vie active.

La période de crise actuelle, en ralentissant les créations d'emploi, permet aux employeurs d'être d'autant plus sélectifs que les effectifs de diplômés ont fortement augmenté. Comme toujours, seule une analyse fine par pays ou par groupe de pays pourrait permettre de préciser l'analyse. Souvent des pénuries spécifiques demeurent en regard de certains excédents. Les exemples de la Côte-d'Ivoire et de l'Égypte présentés ci-dessus sont significatifs à cet égard.

Il ne faut pas, pour autant, conclure trop vite à la nécessité de limiter de façon autoritaire les entrées dans les filières secondaires générales et universitaires. La pression sociale qui les a fait se développer pourrait entraîner de sérieuses difficultés politiques en cas de mesures trop brutales. De plus, les économies contemporaines industrialisées n'ont pas trop de travailleurs qualifiés. L'handicap majeur pour l'avenir d'un pays comme la France est que près d'un tiers de chaque classe d'âge ne dispose pas d'une formation professionnelle et générale suffisante pour s'adapter rapidement aux mutations prévisibles. Les besoins en main-d'œuvre qualifiée des pays du Sud sont un fait mille fois constatés.

Mais l'existence de certaines formes de chômage des diplômés suppose qu'une attention toute particulière soit portée à la relation entre diplôme, emploi et salaire. Si, pour ma part, je considère que la collectivité doit reconnaître à tout individu un droit à l'emploi, il me paraît dangereux de lier étroitement diplôme et emploi. C'est engendrer à terme de fortes tendances malthusiennes destinées à maintenir les privilèges de rémunération et de pouvoir ainsi établis. De même, une importante inégalité de rémunération fondée sur la détention de diplômes, caractéristique de bon

nombre de systèmes de rémunération publique, ne peut qu'acroître la demande sociale pour les diplômes les plus élevés et aboutir au déséquilibre entre les types de formation, particulièrement significatif dans le cas du Sénégal évoqué ci-dessus (7). L'exemple des pays d'Afrique Noire francophone montre les limites d'un système scolaire et universitaire, décalqué du système français, et en fait essentiellement utilisable pour la formation des cadres administratifs.

Ainsi, même du point de vue économique, les politiques de formation ne doivent pas prendre en compte les seuls aspects quantitatifs du nombre de formés des différents niveaux. Elles doivent également intégrer les contenus et les structures de formation.

Contenu et structures de formation

L'appareil de formation ne doit pas être réduit aux seules institutions, publiques ou privées, qui assurent la délivrance de diplômes techniques ou de formation générale supérieure. Il convient de prendre simultanément en considération les structures prises en charge par les groupements professionnels et les formations internes aux entreprises que celles-ci aient un caractère durable ou soient réalisées dans le cadre d'opérations spécifiques de transfert de technologie.

Dans une telle perspective, la très fréquente insuffisance, constatée ci-desus, de l'enseignement technique n'est dommageable que si :

— la formation générale de base est trop éloignée de la réalité professionnelle et incite à fuir le monde agricole ou industriel ;

— les entreprises intervenant sur le sol national ne sont pas en mesure d'assurer, dans des conditions satisfaisantes de coût et d'efficacité, les formations nécessaires.

De nombreuses études[(131)] montrent l'importance de l'apprentissage sur le tas dans le secteur informel qui contribue ainsi à former des exclus de l'enseignement formel. Mais cet apport n'est pas identique pour toutes les activités. Pour la Tunisie, J. CHARMES[(132)] souligne que dans les branches en crise, comme la chaussure, le textile ou la confection, l'évolution actuelle de l'apprentissage « risque de déboucher sur une prolétarisation de la main-d'œuvre et une dissolution du secteur artisanal ». Ainsi, une fois de plus, il apparaît que les modalités de la formation sont indissociables des processus d'évolution des branches.

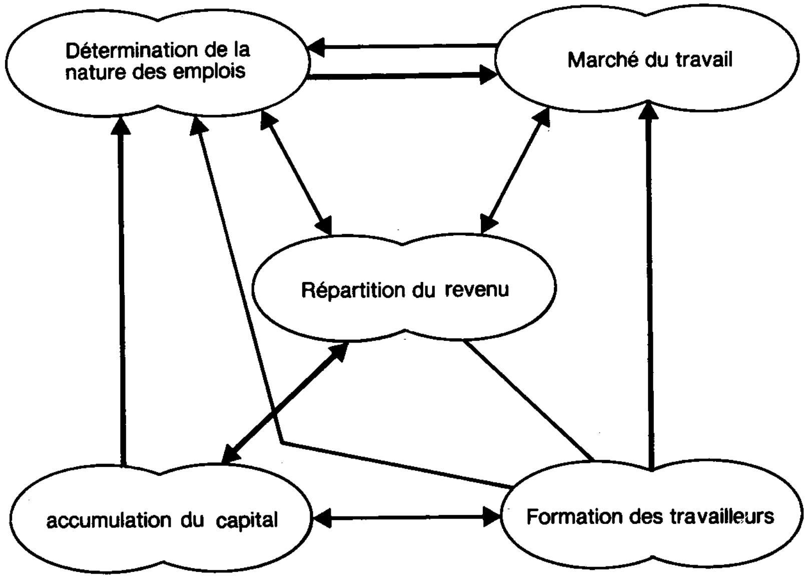
Or, ceux-ci se caractérisent dans les sociétés industrialisées par une *régression du rôle de l'expérience* comme source exclusive ou essentielle de qualification (15). L'organisation parcellisée du travail, la part de connaissances abstraites exigée par les processus automatisés ou l'informatique interdisent une progression continue le long de l'échelle des qualifications. Ainsi apparaissent des *seuils de formation*, c'est-à-dire des ruptures dans les filières qui relient les postes de travail entre eux, qui ne peuvent être franchis en l'absence d'une formation spécifique d'un niveau donné. Dès lors, les besoins en formation doivent être anticipés en fonction de l'évolution prévisible des structures productives et des techniques utilisées

si l'entreprise ou le pays ne veulent pas être dépendants de centres de décision extérieurs détenteurs des qualifications nécessaires. Nous retrouvons là le thème fondamental de la dépendance technologique qui repose, certes, sur la capacité de recherche de la firme ou du pays mais aussi sur son aptitude à former à temps sa main-d'œuvre qualifiée.

A cette fin, il serait illusoire de par trop miser sur des écoles ou instituts technologiques coupés du reste du système de formation. Pour éviter les phénomènes d'exclusion vers le technique ou de fétichisme des grandes écoles, caractéristique du système de formation français, il est indispensable de professionnaliser l'enseignement général, c'est-à-dire de l'ouvrir sur le monde professionnel, par des stages, des formations en alternance, en facilitant la formation continue...

Mais c'est toujours, en dernier ressort, aux entreprises qu'il convient de réserver la formation spécialisée adaptée aux emplois qu'elles offrent. L'appareil institutionnalisé de formation est trop lourd, ses réactions inévitablement lentes pour pouvoir s'adapter rapidement aux changements constants de structures productives en développement. Les formations qu'il délivre ne peuvent être, au moins en formation initiale, que pré-professionnelles. Il convient cependant de veiller à mettre en place des mécanismes d'adaptation du système institutionnalisé de formation qui adaptent les contenus et le volume des formations aux orientations par grandes masses dégagées par la planification.

La place du marché du travail dans l'analyse économique



Il convient, en terminant, de souligner l'importance de *l'histoire de l'appareil de formation* et du contexte socio-historique dans lequel il s'inscrit. Aucune transposition pure et simple des formules réunies dans un autre pays n'est possible. Au cours de ces dernières années, il était coutumier en France de rechercher en Allemagne et au Japon les causes de leurs succès économiques afin de recommander leur adoption. Mais en matière de formation, les exemples de ces deux pays sont, en apparence du moins, contradictoires. Le système allemand (16) se pose principalement sur la filière de l'apprentissage, formation de base couplant école et entreprise. En 1970, 60% des bacheliers s'y dirigeaient. Au Japon (17), au contraire, c'est l'enseignement général qui est très développé, les entreprises prenant en charge la formation professionnelle.

Cette apparente divergence ne doit cependant pas masquer l'essentiel : le niveau moyen de formation de la main-d'œuvre industrielle de ces deux pays est très élevé.

Ces quelques réflexions invitent à rappeler en conclusion que, si le processus d'accumulation du capital est le cœur du développement économique, ses implications sur le système d'emploi ou marché du travail sont médiatisées par trois processus :

— la détermination de la nature des emplois (division du travail) ;
— le niveau et la hiérarchie des salaires (répartition) ;
— la formation des travailleurs.

Les flèches tracées sur le schéma ci-contre soulignent l'interdépendance existant entre ces trois processus (18). Toute politique de développement surtout si elle est attentive aux problèmes d'emploi, doit comprendre des pannels de mesure influant simultanément sur chacune de ces relations. La formation ne peut être traitée séparément.

BIBLIOGRAPHIE

(1) Chantal BERNARD et alii : *La politique de l'emploi — formation au Maghreb.* 1970-1980 — CRESM. Éd. C. N. R. S., Paris, 1982.

(2) J.-J. SILVESTRE : *Les inégalités de salaires,* P. U. F., Paris, 1978.

(3) Bent HANSEN et Samir RADWAN : *La planification de l'emploi en Égypte : une assurance pour l'avenir, Revue Internationale du Travail,* sept.-oct. 1982.

(4) Commissariat général du plan : *Prévisions Emploi-Formation, Documentation française,* Paris, 1976.

(5) *Économie et Statistique,* n° 81-82, sept.-oct. 1976.

(6) O. N. F. P. : *Travaux préparatoires au Plan 1981-85, Emploi et formation, bilan et orientations.* Doc. Ronéo, déc. 1980.

(7) J.-J. PAUL : *Analyse du syndrome du diplôme et chômage des jeunes. Le cas du Sénégal.* Doc. Ronéo, IREDU, Dijon, 1981.

(8) G. PSACHAROPOULOS : *Rates of Return to Investment in Education around the World. Comparative Education Review,* févr. 1972.

(9) Banque Mondiale, *Rapport sur le développement dans le monde,* 1980.

(10) S. P. HEYNEMAN : *Investment in indian Education, World Bank, Staff Working Paper,* n° 397, mai 1979.

(11) World Bank. *Thailand, Toward a Development Strategy of full Participation,* 1980.

(12) R. FERCHIOU et F. LAKHOUA : *Technologie et emploi dans le secteur de la construction en Tunisie.* B. I. T., Genève, 1979.

(13) P. HUGON et alii : *Secteur informel et petite production marchande dans les villes du tiers-monde,* Rev. Tiers-Monde, n° 82, 1980.

(14) I. DEBLE et P. HUGON : *Vivre et survivre dans les villes africaines,* P. U. F., 1982.

(15) L. MALLET et M. VERNIÈRES : *L'expérience professionnelle dans les modes de gestion de la main-d'œuvre. Travail et Emploi,* n° 9, 1981.

(16) LEST : *La production de la hiérarchie dans l'entreprise,* rapport Cordès 1977, résumé in : *Travail et Emploi* n° 2, 1979.

(17) J.-J. SILVESTRE et NOHARA : *Communication aux Journées d'Économie du Travail,* Nancy, 4 et 5-2, 1982.

(18) D. GAMBIER et M. VERNIÈRES : *Le marché du travail, Economica,* Paris, 1982.

Les entreprises publiques dans les pays en voie de développement : de nouvelles interprétations.

X. Greffe
Professeur à l'université de Paris,
Directeur du Centre de Recherche
« Travail et Société ».

Les entreprises publiques constituent une réalité omniprésente dans les expériences de développement conduites depuis maintenant plus de deux décennies. Mais aussitôt reconnu ce trait commun, on est frappé par la variété des configurations, des comportements et des résultats. Cette diversité dans les présentations s'accompagne en général d'une très grande variété dans les méthodes d'analyse, traduisant ici des oppositions traditionnelles en matières d'analyse économique.

On peut pourtant se demander si, après vingt ans d'expérience, il n'est pas possible de voir avec un certain recul quelle est la force des constrastes ou au contraire celle des convergences. Quels sont les problèmes qui apparaissent les plus importants ? Cette analyse mérite d'être conduite au niveau des trois principales questions autour desquelles s'organisent aujourd'hui l'économie et la gestion des entreprises publiques : pourquoi ont-elles été mises en place ? Comment se comportent leurs gestionnaires ? Est-il possible de trouver un point d'équilibre par rapport au thème de plus en plus controversé de l'autonomie des entreprises publiques ?

Avant d'entrer dans les réponses à ces deux questions, il convient pourtant de répondre à un préalable : les entreprises publiques constituent-elles un objet d'observation pertinent ? A priori, il s'agit d'une réalité hybride, à l'interface du marché et de la régulation publique : leur organisation débouche donc sur des cas de figure susceptibles de se diversifier à l'extrême, en fonction de la combinatoire spécifique qui s'établira entre ces deux données de base. Plus encore, on peut se demander si les véritables centres de décision ne sont pas ailleurs, perdus tout au long des chaînes de décision politico-administratives, alors que ce problème se pose généralement moins pour des entreprises privées. On peut enfin se demander si l'entreprise publique n'est pas une réalité seconde par rapport à celle première de l'intervention publique, l'entreprise devenant alors une variété possible de cette intervention au même titre que le budget de l'État ou la réglementation des activités privées ?

Mais énoncer de tels éléments, c'est aussi reconnaître l'originalité de l'entreprise publique. Elle est incontestablement un lieu de médiation entre

les objectifs publics et les réalités du marché et mérite à ce niveau de faire l'objet d'analyses spécifiques.

1. Les raisons d'être des entreprises publiques

Deux raisons d'être sont généralement avancées pour justifier de manière « rationnelle » et non aléatoire l'existence d'entreprises publiques. Il s'agit :

— de raisons politiques ou idéologiques majeures comme en témoigne l'évolution de l'Algérie ou de la Tanzanie, alors même que ces pays conservent les structures de l'économie de marché de manière substantielle ;

— de raisons historiques visant à consolider le pouvoir économique ou politique, comme en témoignent les cas de l'Égypte, du Pérou ou même de la Corée du Sud, ou à gérer certaines situations où les nouveaux gouvernements avaient très peu de choix pour animer l'économie sinon en créant des entreprises publiques qui sont autant de leviers. On retrouve ici une théorie fréquemment évoquée sous le nom d'approche instrumentale dans les pays développés, les entreprises publiques étant alors utilisées pour relancer l'investissement, assurer l'animation du développement régional, garantir certaines activités nécessaires à l'économie tout entière mais pas toujours rentable du fait des modalités d'appréciation de leurs produits, etc. On se rapproche donc ici d'une motivation beaucoup plus pragmatique.

Le rappel de ces motivations pourrait laisser penser que l'on assistera à des divergences extrêmement fortes entre les secteurs publics des pays en voie de développement. A part un volume minimal de secteur public qui correspond à des situations concrètes rencontrées dans les tous les pays et qui ont généralement trait aux infrastructures, on devrait assister à de très grands écarts stimulés cette fois-ci par les différences d'évolution politiques et les options idéologiques.

Or, ça ne semble pas être le cas dans la réalité et un certain nombre d'études ont montré que, dans la majorité des pays du tiers monde, la place moyenne des entreprises publiques varie entre 7 et 15 % du P. N. B. Plus encore, les cas qui se détacheraient fortement de cette moyenne correspondraient à des conditions économiques très particulières et pas du tout à des clivages idéologico-politiques. Si le Népal est ici au bas de la hiérarchie, c'est essentiellement parce que les industries non artisanales susceptibles de faire l'objet d'une appropriation publique sont quasiment inexistantes ; si l'Arabie Saoudite est au haut de l'échelle, c'est bien évidemment à cause de ses activités pétrolières.

Une comparaison très célèbre faite entre les Indes et la Corée montre clairement dans quelle mesure l'homogénéité de structures l'emporte sur des antagonisme idéologiques qui sont, il est vrai, bien moins forts qu'on ne le croit généralement[10]. Aux Indes, l'idéologie de départ avait avancé la construction du socialisme comme stratégie de développement économique et social, alors qu'en Corée on avait affirmé que « la propriété privée devait être encouragée inconditionnellement sauf dans des situations où il faut stimuler le développement économique et protéger les intérêts de la population ». Là où les uns voyaient un schéma de référence indépassable,

les autres voyaient un mal nécessaire. Or, au début des années soixante-dix, la part des entreprises publiques dans le P. I. B. était identique : 9 %. Cela ne signifie pas que l'évolution ou la structure aient été comparables : on retrouve dans la mise en place peu rapide du secteur public et dans sa concentration sur le secteur des transports aux Indes la présence de préoccupations idéologiques, mais ce qui reste essentiel ici c'est la similitude des résultats atteints.

Reconnaître une certaine similitude dans les évolutions des secteurs publics revient à relativiser la pertinence des explications économiques traditionnelles mais ne saurait laisser penser que la mise en place des entreprises publiques relève de facteurs aléatoires distribués de manière à peu près comparable selon tous les pays. Cela invite plutôt à se demander s'il n'y a pas d'autres explications possibles des entreprises publiques.

Une donnée se présente fréquemment : les activités où sont susceptibles d'intervenir des entreprises publiques sont des sources potentielles de surplus important, au moins pour celles qui ne sont pas marquées par des phénomènes de coût marginal décroissant. Ce point de départ est d'autant plus valide que tous les travaux sur les finances publiques dans les pays en voie de développement convergent dans la même direction : les potentiels budgétaires sont limités du fait de la faiblesse des revenus ou des profits moyens, les besoins sont considérables du fait de la limitation de la consommation et de l'investissement. L'existence d'un « potentiel » ne peut donc se traduire que par des enjeux de pouvoir quant à sa mobilisation. La mise en place d'entreprises publiques devient dès lors un enjeu du pouvoir politico-économique : c'est le moyen pour certaines catégories sociales d'asseoir leurs forces aux dépens d'autres catégories sociales. Cela ne signifie pas nécessairement que le secteur public accompagnera systématiquement l'existence de surplus : dans certains cas il tendra à capter directement les surplus mobilisés au profit des détenteurs du pouvoir, dans d'autres cas il s'agira au contraire d'utiliser les entreprises publiques pour rétrocéder ces surplus au profit des entreprises privées : tout dépend ici des configurations sociales précises qui pourront être à l'œuvre.

Muzaffin Ahmad a identifié à ce sujet quatre situations susceptibles d'expliquer l'émergence des entreprises publiques[(2)] :

— une première situation correspond à un processus de décolonisation sans conflit violent avec l'ancienne métropole, telle la situation des Indes. Il existe dès lors une importante bourgeoisie compradore qui continue d'entretenir de bonnes relations avec les pouvoirs économiques internationaux et l'organisation du secteur public répondra surtout ici à la nécessité pour l'économie toute entière de gérer les entreprises à hauts risques indispensables au fonctionnement du secteur privé ;

— une seconde situation correspond aux processus de décolonisation violents où ont prévalu les luttes conduites par la petite bourgeoisie et le prolétariat. Cela débouche le plus souvent sur des changements radicaux dans le comportement du pouvoir politique et dans l'organisation économique comme en témoignent les cas de l'Algérie et du Vietnam. Mais lorsqu'une bourgeoisie nationale subsiste avec laquelle l'alliance est pos-

sible, on débouche sur des schémas où la mise en œuvre des entreprises publiques correspond plutôt à la première situation signalée : c'est le cas de Bengladesh, où a joué, entre autre, le poids des bureaucraties héritées de la période antérieure ;

— une troisième situation se présente là où il n'existe pas de petite bourgeoisie, là où le transfert de pouvoir s'opère de manière pacifique et bien évidemment lorsque le capital continue de dominer les bourgeoisies nationales. Il peut alors être nécessaire de mettre en place des entreprises publiques pour faciliter le développement et l'accès aux capitaux des entreprises privées, et cela a été le cas du Nigéria, mais leur place relative est généralement limitée ;

— une quatrième situation intervient lorsqu'au terme de ruptures pacifiques avec l'ancien ordre établi il n'existe pas de forces économiques susceptibles d'organiser le développement et l'intervention publique. Ce n'est donc qu'après un certain temps, alors que les structures sociales se renforcent, que les coalitions au pouvoir peuvent déboucher sur la mise en place d'entreprises publiques : c'est le cas du SriLanka, et d'une certaine manière du Pérou.

Cette appréciation des causes qui ont conduit à l'émergence des entreprises publiques en terme d'« économie politique » apparaît donc plus pertinente que la liste des arguments généralement présentés par les économistes et qui ne conduit pas à des résultats satisfaisants. Sans doute retrouve-t-on l'omniprésence des entreprises publiques, mais sur la base de dynamiques qui en précisent mieux les enjeux : s'agit-il d'une dynamique où les entreprises sont conduites à jouer un rôle pilote dans l'organisation économique et sociale ou s'agit-il d'une dynamique où le rôle des entreprises publiques est de supporter le développement des entreprises privées ? Derrière cette alternative, on retrouve différentes coalitions de classes et leurs différents états possibles. Sans que cela puisse servir à éclairer tous les éléments de la gestion des entreprises publiques, cela devrait montrer comment les entreprises orienteront leurs choix. Prenons le cas des politiques internes de l'emploi et des rémunérations : dans la première hypothèse, il est généralement admis que les entreprises devront servir de vecteur au progrès social ; dans la seconde hypothèse, on peut s'attendre à ce que leur comportement soit analogue à celui des entreprises privées.

2. A la recherche d'un comportement optimal des gestionnaires des entreprises publiques

L'analyse du comportement des gestionnaires des entreprises publiques constitue également un des thèmes fondamentaux de l'économie et de la gestion de ces entreprises publiques. Ce qui vient d'être dit sur leurs raisons d'être trace un certain nombre de cadres à la prise de décisions, mais encore convient-il de s'interroger sur les comportements que les gestionnaires sont susceptibles d'avoir à l'intérieur de telles frontières.

Du fait de la dualité de l'entreprise publique, l'analyse de leur gestion est généralement abordée à partir de deux problématiques :

— celle de la grande entreprise où le problème est de savoir si les actionnaires exercent un contrôle effectif sur le comportement des managers :

— celle de la « propriété publique » où la nature spécifique des droits de propriété des citoyens sur les entreprises publiques débouche sur l'idée de leur relâchement inévitable et donc d'une autonomie que les managers utiliseront à leur profit.

On retrouve à travers cette opposition la dichotomie qui traverse tous ceux qui s'intéressent aujourd'hui au problème du contrôle, là où des objectifs simples comme la maximisation du taux de profit se révèlent peu pertinents. Pour les uns, les difficultés du contrôle tiennent à ce que la taille des entreprises conduit le manager à arbitrer en permanence entre les intérêts des catégories qui sont partie prenante à la vie de l'entreprise, ce qui rend plus difficile l'établissement d'une liaison simple et directe entre le mandant et le mandataire. Pour les autres, les difficultés du contrôle sont associées de manière indélébile à la nature des droits de propriété publique qui permettent au gestionnaire de bénéficier d'un contrôle relaché tant en amont qu'en aval : en amont parce que son interlocuteur est une autorité sur laquelle se concentrent des conflits et des arbitrages permanents ; en aval parce que dans de nombreux cas les prix sont subventionnés et les marchés ne sont pas concurrentiels. Quelle que soit la version retenue, deux choses sont à peu près sûres : des contrats « contingents » ne peuvent réduire par avance le problème de l'incertitude qui multiplie les ruptures possibles dans le fonctionnement de la relation mandant-mandataire(3), les coûts nécessaires pour détecter les décisions qui vont contre l'intérêt du propriétaire et les prévenir à l'avance, à savoir les coûts de transaction, seront très élevés, d'autant plus que le propriétaire est ici l'expression de coalitions variables(16).

Nous n'entrons pas ici dans les débats qui ont spécifié les effets de ces relâchements(8). Disons que pendant longtemps deux thèses se sont opposées. Pour les uns le relâchement n'est pas trop grave car il est surmonté par le sens du service public des dirigeants qui pourront ainsi venir à bout des indéterminations institutionnelles. Pour d'autres le relâchement est source de tous les maux car le gestionnaire l'utilisera à son seul profit, et on débouchera alors sur la surproduction, le surcoût, la surutilisation du facteur travail, la surcapitalisation, etc. Traditionnellement, ce débat était limité par la mise à jour de deux types purs de gestion : un mode de gestion politique, un mode de gestion bureaucratique. Si les défauts du second sont rapidement perceptibles, ceux du premier le sont aussi à qui veut bien les voir : irréalisme économique, sensibilité excessive aux attitudes ou aux opinions qui traversent l'appareil d'État, remise en cause constante, etc. Dans un cas comme dans l'autre, c'est la réalité économique de l'entreprise publique qui passe au second plan.

Il s'agit pourtant là d'une lecture excessive que les faits sont loin de confirmer à quelques exceptions près, ne serait-ce que parce que de tels modes de gestion peuvent difficilement dérouler leurs effets pervers au-delà

d'un certain seuil. Plus pertinente est apparue une opposition entre deux types de comportements[4] : le gestionnaire à rationalité limitée et le gestionnaire chercheur d'autonomie.

• Le gestionnaire à rationalité limitée caractérise un type de comportement où il doit faire face à des informations imparfaites, à des normes de contrôle susceptibles d'être modifiées sans consultation préalable, à des conflits internes qu'il lui appartient de trancher en permanence. Il en résulte un comportement particulièrement prudent où l'on cherchera à assurer surtout une certaine pérénité de l'institution et où on limitera la prise de risque.

• Le chercheur d'autonomie et de stabilité préfère par contre maintenir une certaine indépendance vis-à-vis des pouvoirs de tutelle, et n'hésitera donc pas pour cela à prendre des risques ou à assumer des stratégies dont le succès confortera sa position.

Beaucoup plus que la typologie précédente, celle-ci sera particulièrement sensible aux modalités de financement qui seront mises en place, modalités dont l'importance est considérable dans la période de crise financière que connaissent aujourd'hui la quasi-totalité des économies.

— Dans l'hypothèse du premier comportement, on peut penser que le gestionnaire demandera d'importants apports en capital à l'État de manière à procéder à des investissements massifs et à limiter le montant des charges ultérieures qui devront être financées par le marché. Il s'agit bien d'un comportement de minimisation du risque. L'apport privilégié en capital débouche donc sur une très forte intensité capitalistique, et ce biais sera d'autant plus fort que l'on sous-estime le coût d'opportunité social des capitaux publics et que les entreprises publiques bénéficieront d'importantes dérogations en matière d'importation de biens d'équipement. Un certain nombre de travaux ont mis en évidence ce biais en faveur de la surcapitalisation, notamment celui de Trabat sur l'économie brésilienne. On y constate qu'entre 1966 et 1975, le ratio moyen capital/produit est passé de 2,8 à 5,0 pour les entreprises publiques alors que ce même ratio avoisinait 1,5 pour l'ensemble de l'économie à la fin de la période considérée. La conjonction entre ce type de comportement et l'accès facile au capital public permettra donc aux entreprises et à leurs managers d'éviter le risque à n'importe quel prix.

— Dans l'hypothèse du second comportement, on peut au contraire penser que les managers auront tendance à diversifier leur structure de financement et à trouver ainsi un certain gage d'autonomie. Cette diversification les conduira à obtenir des résultats plus tangibles sur le marché, mais leur propension au risque les y conduit aussi. Ce comportement qui est apparemment risqué pour l'État dans la mesure où il affaiblit la liaison de dépendance devrait par contre lui être très favorable dans la mesure où il évite que les entreprises publiques ne viennent émarger au budget de l'État, situations d'autant plus graves que les entreprises publiques sont souvent créées pour mobiliser des surplus dans une économie où les disponibilités budgétaires sont généralement réduites.

Le problème qui peut alors se poser est de savoir quelle est dans la réalité la distribution de ces deux types de comportement, et dans quelle mesure on pourra modifier leur distribution en faveur du second.

La réponse à la première question est loin d'être aisée, même si la plupart des observateurs considèrent que la probabilité du premier comportement est plus forte que celle du second. Nombre d'exemples abondent pour montrer que les entreprises publiques prennent peu de risques (Pertamina en Indonésie, Comibol en Bolivie, Centramin au Pérou, etc.), mais on peut aussi noter des exemples en sens inverse. De fait, et comme l'ont montré Adar et Aharoni[1], la différence ne tient pas à la nature des gestionnaires mais au fait que ceux qui sont placés dans un environnement public auront moins de possibilités de prendre des risques que ceux qui sont placés dans un environnement privé. Si la vérification d'une telle hypothèse changeait sensiblement des diagnostics hâtifs, elle conduirait à mieux poser le problème de l'influence des environnements institutionnels sur les décisions publiques.

C'est donc dans ces termes que l'on peut répondre à la seconde question, celle qui vise à développer l'autonomie et la prise de risques. Considérons d'abord le cas d'une entreprise privée où les contrats contingents pourraient être établis de manière parfaite et où les coûts de transaction seraient nuls. On peut alors penser que la rémunération du manager est associée de manière stricte au rendement de la firme, ce qui est à priori le gage d'une bonne gestion.

Sur la figue n° 1, la fonction O O' représente cette liaison. Considérons maintenant le cas de l'entreprise publique. L'intéressement ou la rémunération du manager pose tout de suite problème : il ne s'agit bien évidemment

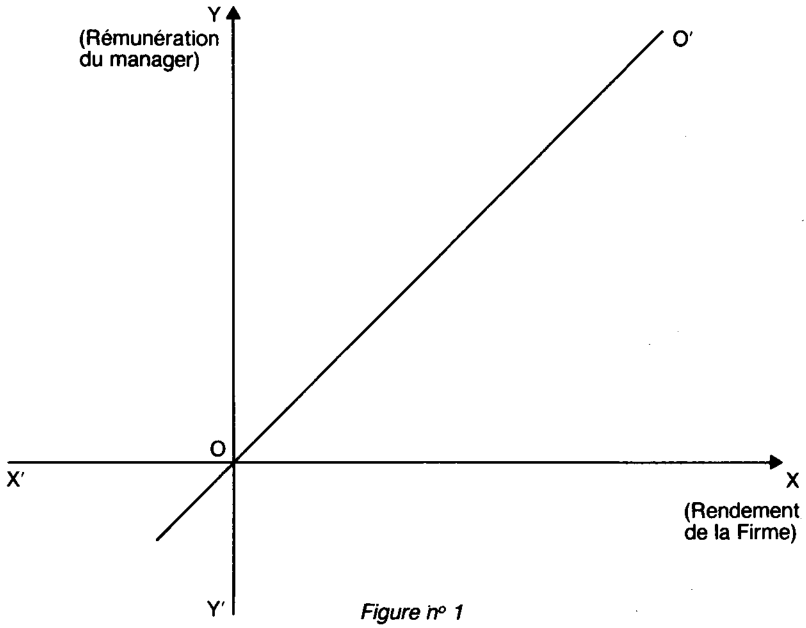


Figure n° 1

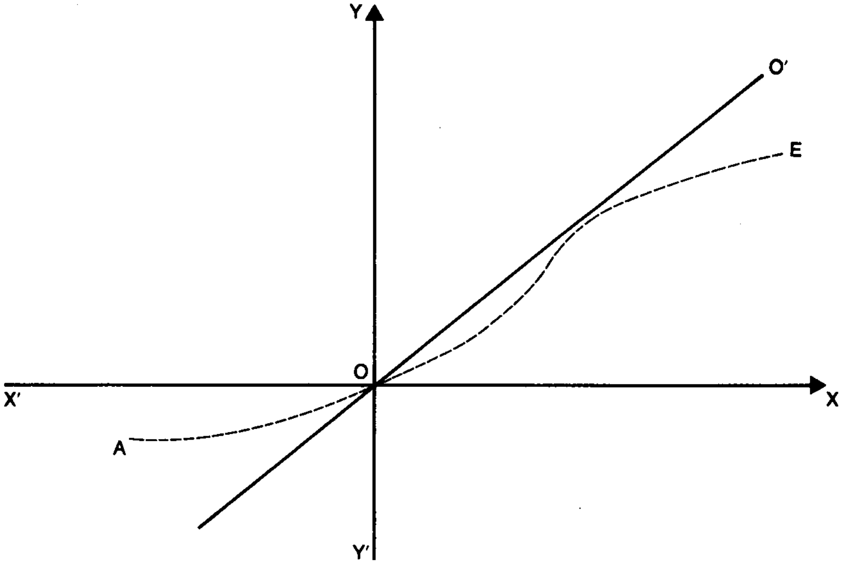


Figure nº 2

pas du traitement de base, mais plutôt de l'ensemble des conséquences que la tenue de l'entreprise aura pour le manager : gains ou prime, transformation de l'environnement de travail, statut, sécurité de l'emploi, promotion...

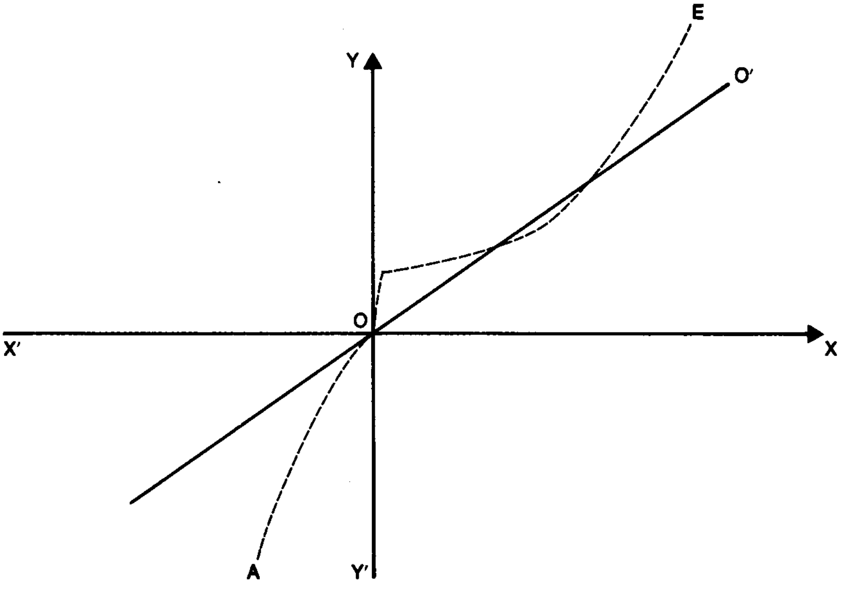


Figure nº 3

(8, ch. 2). Il s'agit donc en quelque sorte d'une rémunération marginale. La figure n° 2 montre quelle est en général la forme de liaison, ici la fonction AB. Dans le quadrant positif, cela montre clairement que les gestionnaires ne peuvent pas prétendre à la totalité du gain qu'ils pourraient escompter dans l'hypothèse d'une bonne réussite économique s'ils étaient dans une entreprise privée.

De manière générale, et pour des raisons souvent associées aux philosophies sous-jacentes aux théories du secteur public, on considère que les gestionnaires publics n'ont pas à récupérer les gains de la réussite économique, ne serait-ce que parce qu'ils sont souvent des fonctionnaires et que, s'il les récupèrent, ça ne peut être que de manière très limitée. Par contre, on peut penser qu'en situation de perte, le fonctionnaire sera à priori sanctionné de manière assez forte puisqu'il doit répondre du gaspillage de fonds publics. Une telle structure ne favorise donc guère la prise de risque et conduit plutôt à jouer la carte de la sécurité au détriment de l'innovation économique et sociale.

Si l'on voulait inverser ce type de comportement, il conviendrait de modifier la liaison fonctionnelle entre le rendement de l'entreprise et la rémunération marginale de l'entrepreneur. La fonction AB devrait donc être plutôt de la forme de celle tracée sur la figure n° 3.

Dans l'espace des rendements positifs, le gestionnaire devrait toucher des avantages au moins proportionnels à l'élévation du rendement de la firme. On peut même penser qu'ils pourraient progresser plus vite pour deux raisons : le gestionnaire aura à vaincre des inerties souvent plus fortes que celles qu'il trouve dans une organisation privée ; les gains ainsi dégagés auront un effet externe positif dans la mesure où ils desserreront une contrainte budgétaire particulièrement stricte. Ceci expliquerait la disproportion de départ, c'est-à-dire lorsque les rendements sont encore très faibles, et la disproportion d'arrivée, c'est-à-dire lorsque l'effet externe jouera au maximum de ses possibilités. Des positions très variées peuvent être adoptées en ce qui concerne l'espace des pertes : si on doit exclure l'hypothèse d'une pénalité plus que proportionnelle, on peut par contre se demander s'il ne faudrait pas envisager une minoration des pénalités. Il est essentiel que la courbe AB ne subisse pas de coude au voisinage de O, l'espérance de gain devant être supérieure à l'espérance de perte si l'on veut avoir un comportement risqué.

Ce type de diagnostic est loin d'être nouveau sur le fond. Mais il ne peut acquérir de portée que si les débats sur les comportements échappent à l'opposition simpliste entre mode de gestion politique et mode de gestion bureaucratique. Il ne règle d'ailleurs pas tous les problèmes car s'il reconnaît la réalité « d'entreprise » de l'entreprise publique, on peut se demander s'il ne tend pas à méconnaître la réalité « publique ». On touche alors au problème central de l'organisation des relations entre l'État et l'entreprise publique : l'autonomie nécessaire à la prise de risque, dont on voit bien en quoi elle peut améliorer l'efficacité microéconomique ou locale, ne risque-t-elle pas de conduire à diminuer l'efficacité des politiques publiques ? Quelles doivent être les limites d'une autonomie dont on

reconnaît le bien-fondé ? Quelles doivent être les règles du jeu entre l'État et ses entreprises ?

3. L'« autonomie » ou l'équilibre entre la réalité d'entreprise et la réalité publique.

Bien des échecs rencontrés par les entreprises publiques dans les pays en voie de développement (comme d'ailleurs dans les pays développés) tiennent à des modalités de contrôle qui font de ces dernières les appendices de l'appareil administratif. Cela ne signifie pas que les facteurs économiques aient tenu un rôle limité dans de tels échecs, et on ne saurait en particulier sous-estimer les problèmes de fixation de prix des matières premières. Mais le fait que les entreprises publiques soient potentiellement des enjeux de pouvoir, lié au fait que la tutelle administrative puisse être exagérément forte, à conduit dans bien des cas à occulter des dimensions de l'efficacité économique et ce faisant à négliger certains des problèmes de l'allocation des ressources entendus au sens étroit. Le thème de l'autonomie ne revient donc pas à nier que les entreprises publiques doivent prendre en considération les objectifs de l'État, mais à affirmer qu'il faut trouver un équilibre entre le rôle instrumental de l'entreprise « publique » au profit de la Nation et sa réalité d'« entreprise » économique. Il est tout à fait vital que cet équilibre soit trouvé, car en son absence chacune des parties prenantes aura tendance à jouer sur la dualité de son partenaire pour obtenir ce qui est le plus intéressant. L'État s'appuiera sur son rôle d'actionnaire pour tenter de faire prendre en charge tous ses objectifs de puissance publique, et l'entreprise publique n'acceptera de prendre en charge de tels objectifs que si elle obtient tout ce qu'elle peut de son actionnaire. On pourrait penser que cela peut converger à travers un équilibre vers le haut. En réalité, l'État tendra à jouer systématiquement sur son rôle de puissance publique quitte à minimiser ses contraintes d'actionnaire, alors que l'entreprise ne voudra y voir qu'un actionnaire, quitte à se débarrasser d'autres obligations. Pour trouver un équilibre, deux modalités sont possibles :

— fixer à l'entreprise publique des critères de spécifiques gestion, généralement arrêtés dans le cadre de la planification, et laisser alors l'entreprise publique agir comme elle l'entend pour maximiser le degré de réalisation des normes ainsi définies ;

— laisser l'entreprise s'organiser comme elle l'entend, un cadre étant préalablement fixé par la voie de relations contractuelles, l'État fixant certains objectifs et opérant par avance les compensations qu'ils peuvent impliquer au niveau de l'entreprise.

3.1. Des critères de spécifiques gestion

De tous temps, les économistes se sont interrogés sur la validité des critères de choix en matière d'investissement public et donc de comportements des entreprises publiques. Si dans les pays développés ces débats s'organisent autour de la part relative à faire entre l'analyse coût avantage

et l'analyse multicritère, et à l'intérieur de la première entre le ratio coût-bénéfice et le taux de rendement interne, ce débat est beaucoup plus large dans les pays en voie de développement. Depuis les critères physiques jusqu'à la recherche opérationnelle en passant par ceux de la productivité marginale sociale, le quotient marginal de réinvestissement par tête, etc. (6), les débats ont été nombreux qui se sont efforcés de mettre en évidence des critères qui prendraient particulièrement en considération l'insuffisance chronique du capital ou le poids des contraintes externes. On pourrait donc trouver une solution au problème de l'autonomie en fixant, à partir des choix de politique économique, les critères qui devraient prévaloir au sein de la gestion des entreprises publiques, cette dernière étant alors libre de procéder comme elle l'entend.

Cette perspective pose cependant de nombreux problèmes. Citons-en deux, en n'oubliant pas que l'opposition entre ces critères diminue en général au fur et à mesure que l'on allonge le terme de l'analyse :

— elle ne peut concerner que les grands investissement des entreprises publiques qui, dans la plupart des cas, font déjà l'objet de traitements spécifiques à l'occasion de la détermination de dotations financières de l'État aux entreprises publiques. Elle ne peut guère concerner les décisions de gestion courante des entreprises si elles sont situées dans un environnement concurrentiel. A ce moment-là, en effet, les entreprises doivent prendre ou défendre une part de marché et on voit mal quel autre critère que celui de la rentabilité financière elles pourraient suivre (9) ;

— un certain nombre de critères spécifiques qui viendraient se substituer aux critères de rentabilité risquent de se traduire par d'importantes pertes financières pour les entreprises. Outre le laxisme et la déresponsabilisation que cela risque d'entraîner pour les entreprises en question, cela se traduira inévitablement par des charges supplémentaires sur le budget de l'État. On peut donc se demander laquelle des deux options est la meilleure : laisser les entreprises dégager des surplus en vue de leur autofinancement ou utiliser le budget comme élément de pilotage dans l'affectation des capitaux disponibles ? La tendance générale va dans le second sens comme le montrent les arguments développés dans la première réaction, mais on peut pourtant douter de l'intérêt de la médiation budgétaire : ne va-t-on pas de cette manière exacerber certains des conflits associés aux luttes pour le contrôle social, et disperser l'usage des fonds sur des utilisations qui ne sont pas toutes prioritaires pour le développement économique ?

3.2. Les relations contractuelles

Reconnaître l'ambiguïté des critères de gestion spécifique ne signifie pas que l'on puisse s'en remettre aux seuls critères de rentabilité financière assortis de corrections faites au nom de l'intérêt général. On pourrait bien entendu considérer ici que les pouvoirs publics disposent de moyens d'action très importants pour orienter le comportement des firmes. La différence entre les entreprises publiques et les entreprises privées tiendrait dès lors à ce que, dans le cas des entreprises publiques, elles devraient se situer

obligatoirement dans ce processus de négociation avec l'État, et leurs difficultés les conduisent de toute manière à se tourner vers leur principal actionnaire, alors que les entreprises privées pourraient ou non entrer dans un tel dialogue. La différence serait de degré plus que de nature. Mais cette construction ne convient guère à des pays en voie de développement car elle suppose implicitement une aisance budgétaire qui n'est généralement pas le lot des pays en voie de développement. Il est bien évident en outre que le caractère stratégique de certaines entreprises publiques s'accorde mal avec cette hypothèse implicite de l'indifférence entre les différentes formes juridiques.

Il apparaît donc fondamental que les entreprises soient associées à la réalisation des objectifs de la politique économique et sociale par le biais de passerelles ou de contrats de plan. Ce sont les pratiques contractuelles qui peuvent le mieux définir des points d'équilibre entre le respect de l'autonomie et la prise en charge des objectifs du Plan. Associés à l'exercice d'une démocratie interne à l'entreprise, impliquant une confrontation entre les stratégies de développement du Plan et celles des entreprises, les contrats sont des passerelles entre les intérêts des entreprises et ceux de la nation. Pour que de tels contrats ne se réduisent pas à la mise en place d'une nouvelle technique juridique mais engendrent cette dynamique, il convient de s'interroger sur quatre problèmes :

— la clarté des engagements pris par l'État et des critères qu'il utilisera ;

— la mobilisation de toutes les forces de l'entreprise ;

— le caractère pragmatique de la liaison établie entre l'État et les entreprises ;

— l'existence d'un système de comptabilité adéquat.

— Pour que ces contrats puissent exister, il faut d'abord que la stratégie économique et sociale de la collectivité nationale soit clairement définie, ce qui renvoie à la capacité qu'aura un plan à dégager des priorités et des non-priorités, et donc des critères qui permettront de valider ou non les propositions faites par les entreprises publiques.

— Pour que toutes les forces de l'entreprise soient effectivement mobilisées, il convient que les contrats engendrent une véritable dynamique au sein de l'entreprise. Cela passe tout autant par la consultation des entreprises publiques au moment de l'élaboration du Plan de la nation que par la participation des personnels à l'affichage des objectifs du contrat.

— Il convient enfin de garder un certain pragmatisme et de ne pas appliquer le même schéma aux différentes entreprises, celles-ci entretenant des rapports spécifiques avec l'État en tant qu'actionnaire garant du service public ou promoteur d'une stratégie d'exportation de technologie...

Il convient donc de séparer parmi les objectifs retenus ceux qui auront une ambition générale de ceux qui correspondront à des obligations précises pour les groupes, ou encore ceux qui font réellement l'objet du contrat de ceux qui relèveront exclusivement de l'autonomie de gestion des entreprises. Sans doute s'agit-il là de différences de degré mais cette clarificaton s'impose car deux tendances contradictoires joueront ici en permanence : la tendance de la puissance publique à inclure trop de choses dans le plan

d'entreprise et à ne pas faire assez jouer les phases ultérieures d'autonomie et de responsabilité ; la tendance des groupes à minimiser leurs capacités financières ou à gonfler leurs besoins d'investissement pour justifier les financements de l'État.

Au niveau des engagements financiers de l'État, il convient de distinguer trois niveaux de responsabilité : l'État actionnaire, l'État garant du service public et l'État promoteur d'une stratégie de recherche et de technologie. Concernant l'État actionnaire, le contrat devrait comporter un volet financier analysant la structure du bilan du groupe et ses modifications liées au contenu du contrat, notamment sous l'effet d'apports en fonds propres. Concernant l'État garant du service public, le principe de la compensation des charges de service public doit être affirmé et sa quantification donner lieu à des évaluations contradictoires. Concernant l'État promoteur de stratégies de recherche et de technologie, le contrat devrait prévoir une approche financière spécifique des programmes d'action mis en œuvre.

— L'existence d'un système d'information et de comptabilité adéquat est nécessaire à l'établissement de relations contractuelles pertinentes entre l'État et les entreprises publiques (7). Les obstacles à l'établissement de tels systèmes sont bien connus : mauvais système comptable de départ, faible vérification des données, sous-estimation des prix économiques réels, difficultés des projections, etc... Certains pays ont cru trouver dans la mise en place de comptes de surplus de productivité globale les éléments requis. L'instrument se révèle pourtant peu adéquat : il suppose bien entendu que tous les problèmes précédents soient correctement résolus, et il reste à définir comment les surplus de productivité clairement identifiés seront distribués entre l'État, l'entreprise et les consommateurs. Il s'agit là d'une perspective utile mais largement insuffisante. On peut donc se demander s'il ne convient pas de recourir à des méthodes plus simples, telle « la programmation pour l'amélioriation des performances » préconisée par l'O. N. U. (12), (13). Il s'agit plus modestement de :

— définir les objectifs de l'entreprise à partir des résultats, des prévisions et des performances d'entreprises de même nature dans d'autre pays ;

— définir les problèmes posés et de les regrouper de manière homogène ;

— identifier les facteurs de blocage et de progrès ;

— définir les programmes d'action de l'entreprise ;

— définir les supports de réalisation de la part de l'État.

Le thème de l'autonomie ne sort donc pas affaibli mais précisé par l'existence de contrats. Pour les entreprises publiques, l'autonomie de gestion ne saurait signifier que l'entreprise fait ce qu'elle veut et qu'elle ne s'intéresse aux objectifs de la politique économique et sociale de l'État que si elle obtient une indemnisation qu'elle considère a priori correcte. On ne verrait guère à ce moment-là la différence qui existerait entre une entreprise publique et une entreprise privée, sinon au niveau de l'actionnaire, et, à fortiori l'intérêt de nouvelles nationalisations... L'autonomie de gestion n'a de sens que si les compteurs sont remis à zéro, si les règles du jeu sont

claires d'un côté comme de l'autre. C'est le seul moyen d'éviter que l'État joue sur son pouvoir d'actionnaire pour obtenir une satisfaction des objectifs d'intérêt général coûteuse pour l'efficacité de l'entreprise. Et d'éviter que les entreprises ne présentent de manière ambiguë leur contribution à l'intérêt général pour obtenir des avantages de la part de leur actionnaire. L'équilibre entre ces positions est difficile et il convient de ne pas trop copier ici sur les essais de politique contractuelle qui ont été eux-mêmes ambigus, même s'ils ont fortement contribué à résoudre un certain nombre de problèmes (11) (14). Les pratiques juridiques sont ici plus encore qu'ailleurs des superstructures par rapport aux réalités économiques et sociales des pays en question avec toutes les urgences et toutes les raretés qu'ils recèlent. Mais ces limites étant à l'esprit, on peut quand même se demander si cette manière de poser le problème de l'autonomie n'est pas la plus intéressante : elle est source de clarification, donc d'évaluation et elle débouche par là même sur une responsabilisation mutuelle.

BIBLIOGRAPHIE

(1) Z. ADAR et Y. AHARONI : *Risk sharing by Manager of State Owned Enterprises*, Second B. A. P. E. G. Conference on Public Enterprise in Mixed Economy, L.D. C.S. Boston, 1980.

(2) MUZAFFIN AHMAD : *Public entreprise in South Asia — A study in comparison.* Monography, International Center for Public Entęrprise in Developing Countries, Ljubljana, 1980.

(3) K.J. ARROW : *Essays in the theory of risk-bearing*, North-Holland : Amsterdam, 1970.

(4) M. GILLIS : « The role of Public Enterprises in Economic Development », *Social Research*, 47, 1980, pp. 248-289.

(5) M. GILLIS, G. P. JENKING ET D. R. LESSARD : *Public Enterprise Finance : toward a synthesis*, Leroy P., *ouvrage cité*, pp. 257-277.

(6) X. GREFFE : *Problèmes budgétaires contemporains*, P. U. F., Paris, 1970.

(7) X. GREFFE : *Cours d'économie et de gestion des entreprises publiques*, I.I.A.P., Paris, 1981-1982.

(8) X. GREFFE : *Analyse économique de la bureaucratie*, Economica, Paris, 1981.

(9) X. GREFFE : « Les entreprises publiques dans la politique de l'État », à paraître dans la *Revue économique*, Paris, Mai 1983.

(10) P. LEROY : *Public Enterprise in less-developed Countries*, Cambridge Universites Press, Cambridge, 1982.

(11) *Nationalized Industries : A review of Economic and Financial Objectives*, London, H. H. S. O., 1967, Cd 3 437.

(12) O. N. U. : *Mesures pour améliorer les performances des entreprises publiques dans les pays en voie de développement*, E 73, II, H 2.
(13) *Guide pratique pour améliorer les performances des entreprises publiques dans les pays en voie de développement*, E. 77, H 5.
(14) *Rapport sur les entreprises publiques*, La Documentation française, Paris, 1967.
(15) T. TREBAT : « An Evaluation of the economic performance of large enterprise in Brazil, 1965-1975 », *Technical Papers*, Series 24, (University of Texas at Austin).
(16) O. E. WILLIAMSON : *The Economics of Discretionary Behavior : Management objectives in a theory of the firm*, Englewood, Cliffs N. J., Prentice Hall, 1964, pp. 49-52.

NOTES

(1) Les sources statistiques sont les suivantes :
— Travaux de M. KESSAL au C. R. E. A. notamment : « Présentation du bilan de l'habitat urbain 67-78 » au C. R. E. A., oct. 79. Doc. n° 1430.
— Différents documents du MHU (Ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme).
— R. G. P. H. : Recensements généraux de la population et de l'habitat (1966 et 1977).
— M. P. A. T. : Ministère de la Planification et de l'Aménagement du Territoire « Bilan économique et social de la décennie 1967-1978 », Alger, mai 1980 et résumé.
— Maghreb développement : différents numéros de cette revue : cf. notamment les n^{os} 55 et 56. (Oct. et nov. 1982.)
— D. BEN AMRANE : « Crise de l'habitat : perspectives de développement socialiste en Algérie », S. N. E. D., 1980.

(2) D. BEN AMRANE : *op. cit.*, p. 34.

(3) Même estimation que le M. P. A. T., « Résumé du bilan économique et social », *op. cit.*

(4) D. BEN AMRANE : *op. cit.*, pp. 37 et 40-41.

(5) Programmes (en termes administratifs) : « contrat-cadre passé entre un maître d'ouvrage public et une entreprise et portant sur la construction d'un ensemble important de logements à réaliser sur une longue période ». Définition tirée de : C. N. A. T. : « Planification du logement urbain et développement de la construction industrialisée. »

(6) Opérations « Suite organisée d'actes attachés à la construction physique — spatialement et temporellement déterminée — d'un ensemble de logements faisant l'objet d'une budgétisation spécifique et nécessitant l'intervention d'agents économiques appartenant au secteur B. T. P., agissant à l'initiative et sous le contrôle de la puissance publique », C. N.A. T., *op. cit.*

(7) « Algérie : Habitat et construction » dans Maghreb-développement, n° 36, novembre 1982, p. 15.

(8) Maghreb-développement, *op. cit.*, p. 15.

(9) BEN AMRANE, *op. cit.*, p. 34.

(10) SID. BOUBEKEUR, thèse de 3^{e} cycle. Faculté de sciences économiques. Université Lyon II. Travail en cours.

(11) M. H. U. : « Bilan du secteur de l'Habitat et de l'Urbanisme, au 31 déc. 1980. » Doc., réf. 16.973, B. O. O. G./81, 4 juillet 81 cité par BOUBEKEUR, *op. cit.*

(12) C. O. B. P. B. O.-I. N. E. R. B. A. : « Études générales de développement du secteur du bâtiment en Algérie. Étude n° 4, procédés de construction. Systèmes technologiques. » Alger, 1980.

(13) Pour l'année 1979, l'étude donne les résultats suivants :
— cycle moyen de production d'un logement : 3,75 ans.
— Production de logements livrés 1979 : 35 000.
— En cours 185 000.
— Livrés + en cours 220 000.
— Image de l'effort réalisé en 1979 : $\frac{220\,000}{3{,}75} = 59\,000$ logements.

(14) Ce ne sont que quelques exemples des difficultés rencontrées. D'autres problèmes se posent pour connaître de manière précise le coût de la construction, l'organisation des entreprises d'études et de réalisation, leurs résultats comptables... De même aux bilans physiques correspondent des bilans financiers parfois contradictoires.

(15) M. H. U. : « Pour une politique opérationnelle... », *op. cit.*

(16) Un document du M. H. U. : « Bilan du secteur de l'habitat et de l'urbanisme au 31 déc. 80 » donne des chiffres sensiblement différents.

	1979	1980
Livrés	30 000	33 000

(17) *Op. cit.*, p. 37.

(18) M. H. U. : « Pour une politique opérationnelle... », *op. cit.*, p. 12.

(19) M. H. U. : « L'habitat et l'urbanisme en Algérie », novembre 1981, Alger.

(20) Habitat : les moyens de réalisation *in* Maghreb Développement, n° 55. Oct. 82, p. 7.

(21) L'ensemble de ces chiffres est tiré du rapport général du plan quinquennal. Sous-chapitre II : Le développement de l'habitat.

(22) A cet effet a été créé l'O. N. L. F. (Office National du Logement Familial).

(23) Rapport général du plan quinquennal, *op. cit.*

(24) Rapport général du plan quinquennal, *op. cit.*, p. 181.

(25) Pour les causes voir M. H. C. : « Habitat : bilan et perspectives. Rapport au gouvernement », octobre 1977.

(26) Pour des précisions sur ce problème, cf. notamment :

P. Chenillier : « Les techniques du bâtiment et leur avenir », éd. du Moniteur, 1977.

Bernard : « La construction par composant compatible », éd. du Moniteur, 1979.

G. Panneaux : « Industrialisation du bâtiment et transformation de l'appareil de production », 1980. Thèse 3e cycle St-Étienne, etc.

(27) Éléments porteurs du bâtiment.

(28) C. N. A. T. : Répertoire national des systèmes de construction industrialisés en Algérie (janvier, 1979), p. 9.

(29) I. N. E. R. B. A.-C. O. B. P. B. O., *op. cit.*, p. 45.

(30) C. N. A. T. : « introduction et développement de la construction industrialisée en Algérie », 1979.

(31) C. N. A. T. : « Évolution de la planification du logement et des techniques de construction », 1979.

(32) Opérations supérieures à 300 logements.

(33) M. P. A. T. : bilan 67-78, cité par S. P. Thierry, « La crise du système productif algérien », Grenoble 1982 (I. R. E. P.).

(34) I. N. E. R. B. A.-C. O. B. P. B. O., *op. cit.*, p. 45.

(35) Cette approche n'est pas indépendante des débats sur le transfert de technologie : ceux-ci s'insèrent « dans un mouvement international visant, à travers les modifications des règles du jeu de l'échange international, à contribuer à l'établissement d'un nouvel ordre économique international » (P. F. Gonod « Un outil : l'analyse de la complexité technologique » dans revue d'économie industrielle, n° 20, 1982, p. 4) ; c'était une orientation utile et nécessaire. Ces approches ont conduit leur auteur : soit à prôner une voie fortement sélective en faveur des technologies les plus modernes (A. Emmanuel : Technologie appropriée ou technologie sous-développée », P. U. F., I. R. M., 1981 ; soit à remettre en cause ces choix pour les pays en voie de développement (technologies locales, technologies intermédiaires, technologies appropriées. Cf. B. Madeuf : « L'ordre technologique international », notes et études documentaires, nos 4641-4642. Cf. A. Tiano : « Le transfert de technologies industrielles » Economica, 1981.

(36) P. F. Gonod, *op. cit.*, p. 4.

(37) B. Gilles : « Prolégomènes à une histoire des techniques » dans « Histoire des techniques », Gallimard, 1978 (Encyclopédie de la Pléiade).

(38) D. Dufourt : « Transfert de technologie et dynamique des systèmes techniques ». Thèse complémentaire. Université, Lyon II, 1978.

(39) Cf. notamment le développement de l'économie industrielle : J. Parent : « Les firmes industrielles », t. II, Paris, P. U. F., 1978 ; J. M. Chevallier : « L'économie industrielle en question », Calman Lévy, 1977 ; Y. Morvan : « Économie industrielle », P. U. F., 1976, etc. ; et les travaux de l'Université, Lyon II. D. Dufourt : « Transfert de technologie et dynamique des systèmes techniques » ; P. Garrouste : « Filières techniques et économie industrielle : l'exemple de la forge ». Thèse 3e cycle, Université Lyon II, 1982.

(40) J. de Bandt : « Les filières de production : mythe ou réalité ? » dans Économie et P. M. E., N° 3, Décembre 1982.

(41) J. de Bandt, *op. cit.*, p. 5.

(42) *Idem.*

(43) Document introductif au séminaire sur les stratégies et instruments pour promouvoir les industries de biens d'équipement dans les pays en développement, Alger, 7 au 11 décembre 1979, p. 35.

(44) Document introductif au séminaire sur les stratégies et instruments pour promouvoir les industries de biens d'équipement dans les pays en développement, Alger, 7 au 11 décembre 1979, p. 35.

(45) Document d'Alger, *op. cit.*

Réunion préparatoire globale pour la première consultation sur l'industrie des biens de capital. « La technologie au service du développement ». Varsovie, 24 au 28 novembre 1980.

P. F. GONOD, *op. cit.*

(46) Alger, *op. cit.*, p. 36.

(47) *Idem*, p. 38.

(48) *Idem*, p. 86.

(49) L. ABDELMALKI. « Industrialisation du bâtiment et transformation du système de construction : le cas du Maroc », note de travail, n° 31.1.003, E. R. A. C. N. R. S. 872, Université Lyon II, novembre 1981, p. 13.

(50) S. P. THIERRY, *op. cit.*

(51) Cf. récemment : le compte-rendu du colloque « l'habitat économique dans les pays en développement : matériaux, techniques de construction, composants », Paris, 25-27 janvier 1983.

(52) Il s'agit d'une classification parmi de nombreuses autres qu'on peut trouver dans des écrits spécialisés ou qu'on peut élaborer pour souligner telle ou telle préoccupation du planificateur à telle ou telle étape du développement. Cette classification n'implique aucunement une quelconque autonomisation et/ou hiérarchisation d'une catégorie par rapport à une autre.

(53) Les engins composés de chaînes de godets soit pour l'excavation de tranchées et/ou pour le chargement des déblais.

(54) Engins de décapage.

(55) Engins qui effectuent simultanément des opérations de décapage et de chargement.

(56) Engins qui effectuent des opérations de décapage et de nivellement.

(57) Engins qui en plus des opérations qu'effectuent les bulldozers...

(58) Engins défonceurs.

(59) Il s'agit, notamment, de dragues à cuillers, de dragues à bennes preneuses, de dragues à godets, de dragues suceuses, de dragues à désagrégateurs.

(60) On distingue les coffrages par rapport à la complexité des éléments de construction en béton ou en béton armé qu'on peut fabriquer sur chantier ou en usine et par rapport au système de préfabrication légère, semi-lourde, auxquels ils s'appliquent — coffrages amovibles reproductibles à usages multiples, tables et banches, coffrages tunnel, usines de préfabrication lourde.

(61) A. BENACHENHOU dans « Planification et développement en Algérie 1962-1980 » dans cet ouvrage, l'auteur distingue, parmi les fonctions générales d'investissement, six fonctions principales d'études générales, d'engineering, assemblier, d'équipement, de génie civil et bâtiment, de montage, d'essai et de contrôle ; et deux fonctions secondaires ; de maintenance et de formation recherche.

(62) Cf. « Crise de l'habitat et perspectives de développement socialiste en Algérie », éd. C. R. E. A., Alger, 1981, et notamment le chap. III relatif à la réorganisation du secteur de la construction de l'habitat avec un paragraphe 31 plus spécialement consacré au secteur de l'habitat dans la stratégie du développement.

(63) Cf. Pour les problèmes de taille des unités de production et d'économie d'échelle une illustration dans « le développement de la branche des véhicules industriels dans la stratégie de libération économique de l'Algérie ». Communication présentée au séminaire sur le commerce, Alger, 13-15 décembre 1980.

(64) Cf. par exemple le bulletin international des douanes publié par l'organe de l'Union Internationale pour la publication des tarifs douaniers, décembre 1979, cas de l'Algérie, exercice 1979-1980, fascicule 88, 10e édition.

(65) A noter pour mémoire :

— la section 9 portant notamment des indications sur les statistiques d'importations de produits ou bois, des ouvrages en bois et en liège... ;

— la section 13 concernant les ouvrages en pierres, plâtre, ciment, amiante, mica, produits céramiques, ouvrages en verre,... ;

— la section 15 relative aux métaux et ouvrages en ces métaux ;

— la section 18 ayant trait aux instruments et appareils de mesure, de vérification et de précision.

(66) Selon la définition du bulletin international des douanes, publication citée.

(67) Dans une économie ... des besoins du marché national, la même nomenclature pourrait indiquer les capacités exportatrices des industries de ces biens.

(68) Société Nationale de Construction Mécanique.

(69) Cf. ci-après le paragraphe 21 relatif à l'évaluation de la capacité productive installée ou en cours d'installation.

(70) Les lenteurs exorbitantes des chantiers de construction en Algérie et la faiblesse remarquable de la productivité découlent en partie, d'une part du taux élevé d'immobilisation des engins de travaux publics par manque de pièces détachées et d'autre part, de l'inadaptation et de la non-maîtrise des systèmes de mécanisation importés.

(71) Cf. les nombreuses théories traitant des économies d'échelle, théories qui ont été démenties dans certaines branches d'activité dans des pays du Sud qui ont initié des innovations capables de réhabiliter la micro-industrie : cas des huileries, des sucreries, des cimenteries, etc.

(72) Il est bon de rappeler à titre d'illustration que le projet CEMEL complexe des équipements mécaniques et électriques lourds — pièce maîtresse de la branche de production des biens d'équipement pour les B. T. P. —, complexe à l'étude depuis le 1[er] plan quadriennal 1970-1973 ne sera opérationnel qu'en 1995 s'il était inscrit dans le prochain plan de développement !

(73) Les conditions se trouvent explicitées en détail dans l'ouvrage « Crise de l'habitat et perspective de développement socialiste en Algérie », Éd. S. N. E. D., Alger, 1981.

(74) Pour ce qui est des biens intermédiaires, on peut citer : la S. N. M. E. T. A. L. pour la charpente et la menuiserie métallique, la Société Nationale de Sidérurgie (S. N. S.) qui produit des ronds à béton, des poutrelles et treillis soudés, des produits de clouterie, visserie et boulonnerie ; la Société Nationale des Matériaux de Construction (S. N. M. C.) qui intervient dans le secteur des matériaux de construction ; la Société Nationale des industries chimiques (S. N. I. C.) laquelle produit les vernis, peintures et le verre ; la société Nationale des lièges et bois (S. N. L. B.) qui transforme le bois.

(75) Le secteur de production de l'énergie n'est pas moins indispensable aux activités industrielles, mais ce secteur connaît des possibilités de production suffisante pour satisfaire les besoins de l'industrie sans pour autant signifier qu'il est en mesure d'assurer la reproduction de ses équipements.

(76) Il n'a pas fallu moins de deux décennies pour attendre une maîtrise relative du complexe sidérurgique d'El-Hadjar, lequel a une capacité de production de 2 millions de tonnes d'acier !

(77) Il suffit de rappeler à titre indicatif que l'Algérie a importé pour la seule année 1979 pour un million et demi de tonnes de produits sidérurgiques transformés ou non, pour une valeur de près de 5 milliards de dinars. Cf. les tableaux ci-après portant évolution des importations sur la période 1979-1981.

(78) Cf. tableaux ci-après portant évolution des importations pour la période 1979-1981.

(79) Cf. tableaux portant évolution des importations sur la période 1979-1981.

(80) Cf. tableau portant évolution des importations sur la période 1979-1981.

(81) Il s'agit tout aussi bien des complexes sidérurgiques, du Centre et de l'Ouest du pays, du complexe des équipements mécaniques et électriques lourds CEMEL.

(82) Cf. études du Ministère des Industries lourdes citée par S. P. Thierry dans sa thèse « La crise du système productif algérien ».

(84) Cf. H. Duprat (1983). Problèmes posés par les nomenclatures et l'agrégation *in Économie industrielle, Problématique et Méthodologie.* Economica, Paris.

Sans doute, des progrès majeurs sont-ils attendus de la mise au point en France de la nomenclature NODEP qui ira jusqu'au niveau 3000 ainsi que le précise Ph. Lestang (1982). Les nomenclatures de produits et d'activités : situation actuelle et travaux en cours. *Courrier des Statistiques*, n° 21, pp. 33-38. Néanmoins, il est à craindre que ce nouveau langage soit vidé de tout son sens par la médiocrité de l'information statistique, puisque la collecte de celle-ci reste pour l'essentiel en France, en ce qui concerne la production industrielle, l'apanage des syndicats professionnels.

(85) H. Aujac (1960). La hiérarchie des industries dans un tableau des échanges interindustriels et ses conséquences sur la mise en œuvre d'un plan national décentralisé. *Revue Économique*, n° 2, pp. 169 et suiv.

(86) Cf. H. Aujac (1968). Progrès technique et planification nationale. *Le progrès scientifique*, n° 125.

H. Aujac (1972). New approaches in French national planning : input-output tables and technological forecasting, *in* Input-Output Techniques, eds A. Brody and A. P. Carter, North Holland, pp. 406-417.

(87) R. V. Ayres (1969). Technological forecasting et long range planning. MacGraw Hill. Traduction française parue en 1972 aux Éditions Hommes et Techniques.

(88) W. H. C. Simmonds (1972). The Analysis of Industrial Behavior and its Use in Forecasting *Technological Forecasting and Social Chanye*, vol. 3, pp. 205-224.

(89) Michael E. Porter (1980). Competitive Strategy : techniques for analyzing Industries and Competitors, The Free Press, New York.

(90) G. Destanne de Bernis (1966). Industries industrialisantes et contenu d'une politique d'intégration régionale. Économie Appliquée, t. XIX, n[os] 3-4.

(91) Cf. W. Andreff et A. Hayab (1978). Les priorités industrielles de la planification algérienne sont-elles vraiment industrialisantes ? *Revue Tiers-Monde*, t. XIX, n° 76, pp. 267-892.

M. Genne (1979). Les priorités industrielles de la planification algérienne sont-elles vraiment industrialisantes ? *Revue Tiers-Monde*, t. XX, n° 80.

W. Andreff (1979). La sidérurgie : une industrie lourde... de conséquences *Revue Tiers-Monde*, vol. XX, n° 80.

J. P. Auray, G. Duru et M. Mougeot (1981). Peut-on définir, de manière univoque, la notion d'industrie industrialisante *Revue Tiers-Monde*, t. XXII, n° 87, pp. 586-601.

(92) Rappelons que la triangulation vise à réagencer les branches d'activité d'un T. E. Z. afin de dégager une hiérarchie au terme de laquelle chaque industrie considérée ne fournit ses produits qu'à des industries auprès desquelles elle-même ne s'approvisionne pas.

(93) O. N. U.-C. E. E. (1971). Analyse comparative des structures économiques au moyen de tableaux d'échanges interindustriels. *Bulletin économique pour l'Europe*, vol. 23, n° 1.

(94) Outre leur contribution au débat, cité plus haut, voir : Auray, Duru, Mougeot (1978). L'asymétrie des relations intersectorielles : une analyse prétopologique. *Économie Appliquée*, t. XXI, n[os] 3-4.

(95) Cf. F. PERROUX (1973). L'effet d'entraînement : de l'analyse au repérage quantitatif. *Économie Appliquée*, n^{os} 2-3-4, pp. 647-674.

(96) F. VIELAJUS, J. P. LUGNIER (1974). Recherche de structure dans le système productif : mise en relief des filières de production, I. N. S. E. E. (D. E. E., n° 191/EE) et U. E. R. d'Économie de l'Université d'Amiens.

(97) D. DOMENGES (1980). Description des T. E. I. et recherche des filières. Thèse de 3^e cycle. Paris VI.

* Ce qui apparaît dans le fait que pour les auteurs les configurations des filières ne sont pas fixes.

(98) J. MONFORT, J.-C. DUTAILLY (1983). Les filières de production. I. N. S. E. E., *Archives et Documents*, n° 67.

(99) Cf. C. ROUX (1981). Économie du changement technologique en fonderie. Thèse de 3^e cycle en Économie de la Production. Université Lyon II, mars 1981.

— C. PEYRARD (1980). Le morcellement des filières techniques dans la production des aciers spéciaux : situation provisoire ou donnée structurelle ? *Analyse de systèmes*, vol. 6, n° 3.

— C. PEYRARD (1983). La circulation des savoir-faire dans la sidérurgie fine. *Économie et humanisme*, n° 269.

— P. GARROUSTE (1982). Filières techniques et économie industrielle : l'exemple de la forge. Thèse de 3^e cycle en Économie de la Production. Université Lyon II, octobre 1982.

— P. GARROUSTE, D. FORAY (1983). Politique industrielle et gestion de l'organisation des industries face aux changements technologiques. Communication au Colloque franco-italien sur les politiques industrielles, Nice, 13-14 janvier 1983.

— D. FORAY, P. GARROUSTE (1983). Changements technologiques, industrie et politique industrielle : l'exemple de la fonderie. Communication au Séminaire de l'atelier Science et Technologie dans la politique industrielle. Programme S. T. S., Paris

— D. FORAY (1983). Dynamique de l'automatisation et dynamique du système productif : l'exemple de la fonderie. *Critiques de l'Économie Politique*, n° 22.

(100) Sur le concept de « nœud technologique » cf. D. DUFOURT (1978). Transfert de technologie et dynamique des systèmes techniques. Éléments pour une politique nouvelle de la recherche technique. Thèse complémentaire, Université Lyon II.

(101) K. MARX (1867). Le Capital, livre I. Paris : Garnier-Flammarion, 1969, p. 00.

(102) Cf. N. ROSENBERG (1976). Perspectives on Technology. Londres, Cambridge University Press.

(103) Saint-Étienne fait exception : la seule tentative connue d'y installer une usine de construction automobile avant 1914 s'y solda par un échec. Cf. S. B. SAUL (1972). The nature and Diffusion of Technology *in* A. G. YOUNESON (Éd.) Economic Development in the long run St Martin Press.

(104) Cf. KAZEMI WYSSARI ABDAL KARIM (1982). Bilan de l'édification du système technico-industriel de l'Iran (1950-1981). Thèse de 3^e cycle en *Économie de la Production*. Université Lyon II, novembre 1982.

(105) Cf. D. DUFOURT (1978), *op. cit.*

(106) J. HARRIS (1972). Industry and technology in the eighteenth century : Britain and France, Birmingham.

(107) Comme le rappelle M. PINSON, ce transfert sera réalisé par l'immigration de travailleurs britanniques. L'enquête sur les fers de 1829 indique ainsi qu'à Fourchambault il y avait 20 ouvriers anglais, au Creusot 126, à Terre Noire il n'y avait que des Anglais au puddlage et au laminage et... Cf. M. PINSON (1965). La sidérurgie française. Cahiers de l'I. S. E. A., t. V, n° 158, pp. 33-101.

(108) Sur cette transition, qui aboutit à la mise en place en France d'une industrie de fabrication de l'acier fondu au creuset. Cf. C. PEYRARD, thèse de 3^e cycle en cours.

(109) B. GABLE (1976). Essai d'analyse économique d'un secteur : la sidérurgie française. Thèse de Doctorat d'État. Université de Nancy II. S. R. T. Grenoble.

(110) Cf. D. DUFOURT (1980). Formes anciennes et formes nouvelles d'automatisation. Section I. Cadrage théorique et méthodologique. P. U. F., Lyon.

(111) Cf. P. F. GONOD (1982). Un outil : l'analyse de la complexité technologique. *Revue d'Économie Industrielle*, n° 20.

(112) Les autres caractéristiques structurelles étant la rigidité et la cohérence. Complexité, rigidité et cohérence assurent par un agencement spécifique la stabilité fonctionnelle de la filière technique qu'elles caractérisent.

(113) Cf. D. FORAY (1983). Dynamique de l'automatisation et dynamique du système productif, art. cit.

(114) ALAIN BAUDANT (1980). Pont-à-Mousson (1918-1939). Stratégies industrielles d'une dynastie lorraine. Publications de la Sorbonne. Paris, p. 144.

(115) Cf. D. FORAY, P. GARROUSTE (1983-b).

(116) Cf. M. REYNE (1980). L'utilisation industrielle des plastiques. Éditions de l'Usine Nouvelle, pp. 213-218.

O. N. U.-C. E. E. (1975). Utilisation des diverses matières plastiques autres que les élastomères.

E. C. E./C. H. E. M./9, New York.

(117) « La lutte contre la dépendance n'est pas autre chose qu'un aspect du processus de développement et celui-ci n'existe pas sans la libération de la capacité créatrice d'un peuple. » C. FURTADO, *les sources de pouvoir dans l'ordre économique international.*

Communication à la réunion d'experts, UNESCO, Quito, août 1979, ronéo, 28 p.

(118) G. Gudgin. Employment creation by small and medium size firms in the U. K. (Colloque Université Paris IX, P. M. E., emploi et développement, juin 1982).

(119) Cf. I. Hoch, Inter-Urban differences *in* the Quality of life, in J. Rothenberg et J. Heggie, Transport and the Urban Environment, Macmillan, 1974, et Agnès Becker, Taille des villes et structure de la consommation ; dossiers du C3E, n° 14, 1980.

(120) C'est là une hypothèse héroïque pour tous ceux qui n'adhèrent pas à la théorie néo-classique de la répartition.

(121) Cf. D. Gambier et M. Vernières, chap. II *in* (18).

(122) Cf. par exemple, pour le Maroc, cet extrait d'un rapport préparatoire du plan 1981-85, cité par M. Bekkali, p. 60 *in* (1) : « L'institution d'un système de formation cohérent... repose nécessairement sur une appréhension minutieuse des besoins en personnel qualifié dans différents secteurs de l'économie nationale pour une planification. »

(123) Cf. J. Affichard *in* (5), p. 53.

(124) Entre 1980 et 1984, il est prévu que les sorties de cette faculté seraient de l'ordre de 2 300 étudiants. *In :* J. J. Paul (7), p. 36.

(125) Cité par Z. Daoud : « Emploi sans formation, formation sans emploi, le cas du Maroc. » *In* (1).

(126) Ainsi, une étude concernant la Thaïlande indique que la production totale de riz des fermiers ayant suivi plus de quatre années d'école est supérieure de 13 % à celle des autres (29 % en cas d'utilisation d'engrais). *In.* (11), p. 107.

(127) Nous retrouvons ici les remarques de A. Chabbi pour la Tunisie et de Sl. Bedrani pour l'Algérie, *in* (1)

(128) M. Haddab, *in* (1).

(129) Il l'est bien évidemment lorsqu'un programme d'embauche systématique des diplômés est en vigueur comme en Égypte.

(130) En France, en 1977, les jeunes de 18 à 24 ans de niveau Bac + 3 enregistraient un taux de chômage 3,3 fois plus élevé que celui de l'ensemble des diplômés du supérieur.

(131) Cf. J. Charmes, *in* (1) et (14).

(132) *In* (1), p. 394.

IV
DES PROBLÈMES FINANCIERS DU DÉVELOPPEMENT

Les problèmes financiers des entreprises en développement L'expérience algérienne de développement

Aomar BOUKHEZAR
Maître de Conférences
Institut des Sciences Économiques
d'Alger.

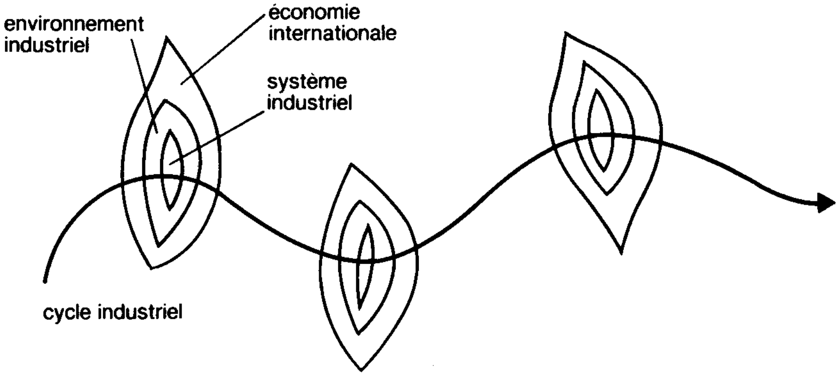
6.1. Diagnostic des causes de la dérive financière

Les cycles industriels sont gérés par des systèmes. Le cycle industriel traverse au cours de ses différentes phases trois systèmes interconnectés :

- le système de production industriel ;
- le système de son environnement ;
- le système de l'économie internationale.

On a ainsi une figuration systémique en trois cercles concentriques, trois champs générateurs de dérèglement des cycles industriels :

- le champ de l'économie internationale ;
- le champ de l'environnement industriel ;
- le champ du système de production industriel.



combinaison des cycles et des systèmes

Replacé dans une vision systémique, nous pouvons dire que le système de production industriel est un système finalisé, c'est-à-dire orienté vers un vecteur objectif qui reproduit l'échelle des priorités de la stratégie algérienne de développement sous un double champ de contraintes :

— le champ des contraintes de l'environnement industriel ;

— le champ des contraintes internationales.

Tout se passe comme si le déroulement des cycles industriels est soumis à des champs de force émetteurs de dérèglements. On pourrait même

établir une hiérarchie de subordination entre ces champs de force. Si l'économie nationale est fortement intégrée au marché international, on pourrait émettre l'hypothèse plausible d'une surdétermination du champ de l'économie internationale sur les autres champs. Le fonctionnement et le développement de l'économie industrielle seraient soumis à la logique des dérèglements qui proviennent de l'extérieur. Les cycles industriels dans les pays en développement sont déstabilisés par l'effet de domination exercé par les cycles extérieurs. On a ainsi une autre manière d'interpréter la dépendance en termes de soumission des cycles industriels dans les pays en développement au pouvoir de domination des cycles internationaux, que ceux-ci soient guidés par une logique d'accumulation du capital à l'échelle internationale ou toute autre logique de régulation des cycles internationaux. Dans cette version de la dépendance, l'indépendance économique est un acte de maîtrise de cycles industriels extravertis, un processus de reproduction autonome, autocentrée de cycles industriels affranchis de dérèglements externes.

Ceci dit, cette approche systémique et cyclique des dérèglements nous permet de circonscrire trois champs d'investigation des facteurs où s'enracinent avec une dose plus ou moins grande d'inertie des goulots d'étranglement à l'origine des surcoûts industriels, sans que l'on puisse tracer une ligne de démarcation nette :

le champ de l'entreprise industrielle

le champ de son environnement

le champ de l'économie internationale

les surcoûts logés dans le champ de l'entreprise industrielle

contrepartie financière des dérèglements provoqués ou subis par l'entreprise ou coût du développement (théorie du mal nécessaire), ces surcoûts qui se comportent comme de véritables consommateurs du surplus monétaire généré par le système industriel, se trouvent éparpillés ou dilués dans les différents sous-systèmes le composant, à travers un réseau dense et complexe de relations de cause à effet multiples [causalité directe, indirecte, circulaire, séquentielle, cumulative, réciproque, etc.](1).

Ces surcoûts puisent leur origine :

soit dans le système de gestion et de décision micro-économique,

soit dans le système de gestion et de décision macro-économique, étant entendu que le macro et le micro sont étroitement imbriqués dans les processus réels de la prise de décision.

On peut en effet imaginer un mode de représentation des lieux de localisation des surcoûts en adoptant l'approche système. Cette approche découpe l'entité entreprise en sous-systèmes homogènes et significatifs interactifs reliés dialectiquement à l'environnement. Le couple entreprise-environnement est saisi dans son évolution dynamique de sorte que des déterminismes réciproques en font une symbiose, un tout indissociable. L'entreprise algérienne en tant que système ouvert sur un environnement turbulent et affectée par un rythme élevé de changement, possède trois

---

(1) G. Myrdal : « le principe de la causation circulaire et cumulative ».

propriétés : elle est à la fois finalisée, informée, organisée, motivée. Par hypothèse de travail tout disfonctionnement dans les quatre fonctions (finalisation, organisation, information, motivation) engendre des surcoûts. L'entreprise algérienne présente les caractéristiques d'un modèle de fonctionnement perturbé au niveau de ces quatre fonctions. Dans cette optique d'interprétation, les surcoûts micro-économiques ne sont rien d'autre que le coût de la perturbation fonctionnelle (il ne s'agit pas de porter un jugement de valeur sur la nature de la perturbation).

L'entreprise est orientée par un système de finalisation. L'entreprise possède un vecteur d'objectifs qui reproduit l'échelle de priorités définie par le plan. L'incohérence dans le système des objectifs, les incompatibilités, les antagonismes, le manque de synergie produisent des micro-décisions suboptimales et sont sanctionnés par des surcoûts.

L'entreprise met en œuvre des systèmes logistiques pour atteindre ses objectifs : il s'agit des systèmes d'organisation, d'information, de motivation dont la mise en cohérence fonctionnelle conditionne la productivité avec laquelle elle atteint ses objectifs. Là aussi un manque de synchronisation, d'articulation, de convergence entre les systèmes, entre les systèmes et les objectifs, produit des disfonctionnements, des tensions, des déperditions repérables au niveau de chacun de ces systèmes logistiques ou de support. Ces frictions organisationnelles, informationnelles ou motivationnelles engendrent des écarts d'inefficiences sanctionnés par la production de surcoûts.

Au plan organisationnel, les structures des entreprises sont devenues lourdes, altérées par le gigantisme. Inadaptées par rapport à l'état des forces productives, ses structures sont entrées dans la phase des rendements décroissants et produisent des économies d'échelle qui appellent un dépassement, un rajeunissement, un ajustement des modèles d'organisation. Ces structures à pouvoir concentré qui ont géré par le passé le processus de croissance extensive, sont devenues désuètes, anachroniques, paralysantes des énergies, des intiatives, des innovations. La phase gestionnaire du processus de développement exige l'éclatement des structures sclérosées, une redistribution du pouvoir dans une optique de décentralisation des responsabilités. C'est à juste titre que l'on peut parler de surcoûts d'organisation pour désigner la baisse d'efficience dans le processus de maîtrise de la gestion imputable à la rigidité des structures organisationnelles.

Au plan du système d'information, le cycle de l'information production-circulation-consommation de l'information qui accompagne l'élaboration, l'exécution et le contrôle de la décision, est altéré par des facteurs de blocage dont les symptômes pervers les plus manifestes s'appellent : lenteur dans la vitesse de circulation de l'information, rétention ou monopole de l'information, vieillissement de l'information, déformation de l'information, stockage stérile de l'information. Le manque de transparence de l'information, la faible densité des communications informationnelles propices au dialogue à la concertation et à la décision éclairée et à la prise de décision en temps et lieu opportuns, la faiblesse de la capacité de prévision micro-

économique, concourent à produire des surcoûts décisionnels imputables à la qualité du système d'information interne et externe à l'entreprise.

Au plan du système de motivation, on touche ici au problème de l'identification des attentes, des aspirations des travailleurs aux objectifs de l'entreprise, à la convergence des intérêts des producteurs à ceux du Plan, aux mécanismes d'incitation morale ou matérielle à l'effort productif, aux ressorts psycho-sociologiques des travailleurs, aux formules de mobilisation des travailleurs, depuis la sensibilisation politique, à l'intéressement au bénéfice, en passant par les formes intermédiaires de stimulation de gestion participative à la prise de décision, de décentralisation créatrice, etc. Le moins que l'on puisse dire est que les disparités salariales qui ne recouvrent pas toujours l'éventail des compétences et des efforts, le manque de mise au point des formules d'intéressement au bénéfice, le caractère inachevé des mécanismes participatifs introduit par la gestion socialiste des entreprises, l'anachronisme des modèles d'organisation, ont produit une paralysie partielle des systèmes de motivation. Bien que le processus de correction et d'amélioration du système de motivation ait été entamé, il faut admettre que par le passé, les incohérences du système de motivation ont touché dans une certaine mesure les ressorts de la stimulation à l'effort productif et ont participé à leur manière à la production de surcoûts d'origine motivationnelle.

L'entreprise est une cellule économique connectée à l'environnement par un réseau de relations de dépendances réciproques. L'entreprise prélève des inputs de l'environnement et lui restituent après transformation sous la forme d'output, en conformité avec la direction préférentielle du plan.

L'environnement de l'entreprise peut être segmenté en 4 systèmes significatifs :

— système d'approvisionnement (qui intègre la fonction de transport et de stockage) ;

— système de distribution (dont les paramètres distinctifs sont prix, qualité des produits, canaux de distribution et promotion) ;

— système financier (fonction de mobilisation des moyens de financement) ;

— système de relations de. crédit inter-entreprises (crédits clients et crédits fournisseurs).

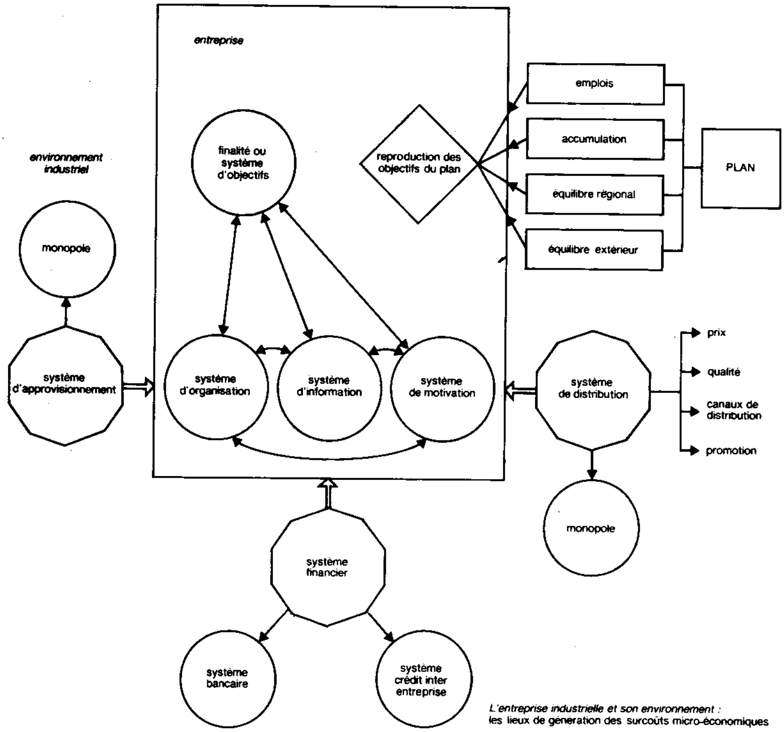
La reproduction normale du cycle d'exploitation et d'investissement suppose une synchronisation de ces systèmes de sorte que les flux réels et monétaires s'écoulent dans leurs circuits respectifs sans perturbation, ni discontinuité. Là aussi, des dérèglements fonctionnels à un point quelconque de l'environnement industriel, risquent de transformer ces systèmes en circuits de propagation de tensions génératrices de surcoûts. C'est ainsi que les ruptures de stocks avec la série de répercussions en cascade sur l'entreprise et le reste de l'économie, les goulots d'étranglement dans les canaux de distribution, les schémas de financement inadaptés, la dissymétrie des crédits inter-entreprises, deviennent des sources de surcoûts.

En Algérie, le phénomène de la société nationale industrielle date de 15 ans. Adolescente, l'entreprise algérienne est le lieu de concrétisation

d'une stratégie de développement qui veut rompre les cercles vicieux du sous-développement. Artisan dans le processus de création du tissu industriel, elle opère dans un milieu économique chargé de goulots d'étranglement, un environnement initialement vide. Elle est l'instrument privilégié du noircissement de la matrice des échanges inter-industriels ; elle est un agent de l'intégration économique. N'héritant d'aucune tradition industrielle, elle apprend à s'industrialiser moyennant un coût d'apprentissage.

Dans ce contexte général, l'entreprise industrielle a pour mission de faire reculer la frontière des ressources rares par l'acte d'investissement et de réunir, au terme d'une période de maturation économique, les conditions d'une auto-reproduction à l'échelle élargie. Dans ces conditions, l'entreprise industrielle, se verra obligée de traverser, le long de son sentier de croissance, une phase de dérèglements, de dysfonctionnement qui proviennent d'un environnement industriel en voie de constitution et lieu de déséquilibres en partie nécessaires et inévitables : c'est le sens qu'il convient de donner au coût du développement, aux surcoûts d'environnement industriels.

Nous proposons une grille méthodologique de diagnostic de la destructuration financière et un schéma directeur de restructuration financière échelonné dans le cadre d'un plan à moyen terme.



L'entreprise industrielle et son environnement :
les lieux de génération des surcoûts micro-économiques

6.1.1. Grille méthodologique de détection des causes de la déstructuration financière

On peut orienter la recherche des causes génératrices de la destructuration financière sur deux axes :

— le premier axe consiste à s'interroger sur la nature économique, financière, sociale et politique du processus de déstructuration financière,

— le deuxième axe consiste à identifier les lieux de génération de ces causes.

La nature des causes génératrices de la déstructuration financière.

La dérive financière des entreprises s'explique par une grappe de causes que l'on peut coupler significativement comme suit : (voire le graphe ci-après)

a) causes réelles et causes financières,

b) causes micro-économiques et causes macro-économiques,

c) causes conjoncturelles et causes structurelles.

Les lieux de génération des causes de la déstructuration financière.

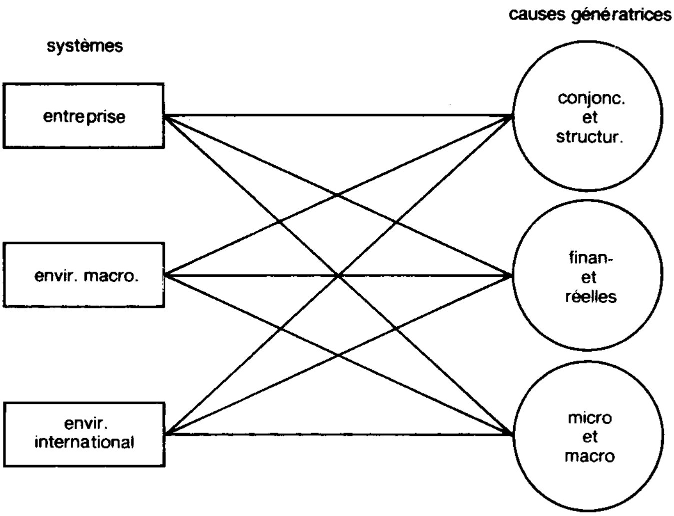
Les dérèglements de la structure financière des entreprises proviennent de trois systèmes liés entre eux par un réseau de relations dialectiques et inter-actifs. On peut les figurer sous la forme de trois cercles concentriques : il s'agit : (voir ci-après)

— du système de l'entreprise,

— du système de l'environnement macro économique,

— du système de l'environnement économique international.

En croisant les lieux de génération des dérèglements avec les causes génératrices de ces dérèglements, nous obtenons un graphe qui visualise les schémas d'interaction entre les processus à l'origine du processus de la déstructuration financiere :



On peut convertir ce graphe en une grille méthodologique de détection des origines de la déstructuration financière. Cette grille se présente sous la forme d'une matrice à double entrée, avec :

— en ligne les différentes catégories de causes génératrices de la déstructuration financière,

— en colonne les systèmes ou la localisation des faits générateurs de cette déstructuration financière :

	causes réelles	causes financières	causes conjoncturelles	causes structurelles	causes micro-économiques	causes macro-économiques
système de l'entreprise						
système de l'environnement macro-économique						
système de l'environnement international						

Cette grille méthodologique de lecture des causes du processus de déstructuration financière, nous permet de poser un premier diagnostic général du déséquilibre financier de l'entreprise, en deux propositions fondamentales :

1re proposition. La déstructuration financière de l'entreprise est le produit combiné et interrelié (selon un système de pondération défini) de causes à la fois réelles et financières, conjoncturelles et structurelles, micro-économiques et macro-économiques.

2e proposition. La déstructuration financière de l'entreprise est le produit combiné et interrelié (selon un système défini de pondération) de dérèglements générés simultanément par l'entreprise elle-même, l'environnement économique national et l'environnement économique international.

6.2. Schéma directeur du Plan de restructuration financière des entreprises

S'inspirant des lignes directrices tirées de la grille méthodologique de diagnostic des causes de la déstructuration financière, on peut en dériver un schéma directeur du plan de restructuration financière des entreprises construit sur trois idées-forces.

1. Le plan de restructuration contient trois niveaux d'intervention.
2. Le plan de restructuration contient un dispositif de correction qui doit agir simultanément sur plusieurs variables.
3. Le plan de restructuration est un programme d'action échelonné sur plusieurs années.

Le plan de restructuration contient trois niveaux d'intervention.

Le plan de restructuration financière doit programmer des actions de

correction et de normalisation financière à trois niveaux d'intervention pertinents, à savoir :

— l'entreprise,
— l'environnement économique national,
— l'environnement économique international.

Le plan de restructuration est un dispositif de régulation sur plusieurs variables économiques.

Le plan de restructuration financière est un dispositif de guidage de l'économie vers la normalisation financière qui joue simultanément sur plusieurs leviers de direction de l'économie. Ces leviers de direction mettent en interaction :

— des causes réelles et financières,
— des causes micro- et macro-économiques,
— des causes conjoncturelles et structurelles.

Au plan méthodologique cela signifie que la restructuration financière de l'entreprise ne peut obtenir des résultats viables que sous les conditions suivantes :

1. l'entreprise doit améliorer les conditions de la gestion des investissements et de l'exploitation pour effacer (ou extirper) les surcoûts *purement* internes ;
2. l'entreprise doit développer des actions correctrices (ou d'ajustement ou de redressement) à la fois au plan réel (maîtrise de l'outil de production et de l'outil d'expansion) et au plan financier ;
3. le processus de normalisation financière de l'entreprise doit s'accompagner d'un effort soutenu et concommitant d'amélioration de l'environnement économique national)ou de desserrement des contraintes tout à fait extérieur du pouvoir d'action direct de la direction et des collectifs des travailleurs de l'entreprise) ;
4. que le processus de restructuration financière de l'entreprise doit être traduit sous la forme d'un programme d'actions dans lequel seront inscrits des mesures à court, moyen et long terme. Il s'agit d'une action dosée et échelonnée dans le temps et assortie de condition de contrôle et de surveillance pour s'assurer s'il n'y pas d'écart entre le plan prévisionnel de restructuration financière et l'évolution réelle des structures financières.

Une analyse des écarts sera entreprise pour identifier les causes génératrices de ces écarts, les corriger de sorte à se maintenir sur le sentier optimum de normalisation financière.

Le plan de restructuration financière est un programme d'action échelonné sur plusieurs années.

Après avoir présenté une esquise provisoire du plan de restructuration, nous évoquerons deux questions fondamentales :

— la question de l'incidence de la restructuration sur les équilibres financiers macro-économiques,
— la question de la nécessaire modulation de l'effort de restructuration sur le cycle de vie de l'entreprise.

Nous terminerons sur un essai de synthèse sur le planning de la restructuration et sur les projections des structures financières normalisées.

		Plan d'actions à court terme	Plan d'actions à moyen terme
niveaux d'invervention	leviers économiques	variables conjoncturelles	variables structurelles
		Court terme	Moyen terme
Entreprise	variables réelles	C	M
	variables financières	O	O
	variables micro-écon.	U	Y
	variables macro	R	E
Environnement macro-économique	variables réelles	T	N
	variables financières	T	T
	variables micro-et macro-	E	E
Environnement international	variables réelles	R	R
	variables financières	M	M
	variables micro- et macro-	E	E

6.1.2. Esquisse provisoire du plan de restructuration.

L'effort de restructuration financière doit être développé simultanément sur trois fronts : entreprise, environnement macro-économique, et environnement international. Il s'agit d'agir à la fois sur les leviers réels, financiers, micro- et macro-économiques.

L'ensemble de ces actions doivent se dérouler dans le temps, dans une double perspective, à court et à moyen terme. Certaines variables de restructurations financières produisent des effets immédiats à court terme, d'autres sont relativement inertes et produisent des effets à des horizons temporels plus éloignés. L'ensemble de ces considérations sont consignées dans le tableau synoptique ci-dessus.

L'incidence des fonds de restructuration sur les équilibres financiers macro économiques

Comment faire pour que le fonds de restructuration financière injecté dans les entreprises ne provoque pas une rupture des équilibres financiers macro-économiques (question à approfondir).

Nous commençons l'analyse à partir d'un fait statistique impressionnant. Les crédits de restructuration pour l'ensemble de l'économie ont évolué ces dernières années comme suit :

	1977	1978	1979
Fonds de restructuration	8,9	9,4	13,5

Ces injections financières à des fins de restructuration (il s'agit d'une restructuration partielle et incomplète) représentent un poids significatif quand on les rapporte au concours inflationniste du système bancaire ou à la fiscalité pétrolière.

	1977	1978	1979
(1) Crédits de restructuration	8,9	9,4	13,5
(2) Fiscalité pétrol.		17	26
(3) Concours du système bancaire	6,9	15,8	15,6
(1)/(2)		55,29 %	51,92 %
(1)/(3)	1,28	59,49 %	86,50 %

Source : Ministère des Finances.

On sait que les concours bancaires (dont les avances B. C. A.) sont un des canaux de mobilisation des fonds pour assurer l'équilibre financier du Trésor public dans sa double activité budgétaire et bancaire. Or les avances B. C. A. sont une vanne de mobilisation de fonds qui alimente le processus inflationniste. Par voie de conséquence les crédits de restructuration peuvent être perçus comme des fonds qui exercent une pression inflationniste via les concours bancaires, et ce dans une proportion appréciable.

De même, on peut interpréter les fonds de restructuration comme de « véritables consommateurs » du surplus pétrolier, à raison de 50 % de la fiscalité pétrolière, donc autant de fonds prélevé du fonds d'accumulation nationale.

Cette double corrélation statistique entre les crédits de restructuration d'une part et pression inflationniste et consommation du surplus pétrolier

d'autre part, signifie que les injections de fonds au titre de la restructuration doit être planifié sur une moyenne période pour éviter de produire des tensions insupportables sur l'économie et la rupture de certains équilibres financiers macro-économiques.

Cette analyse simplifiée qui mérite d'être affinée par une vision plus systématique et chiffrée des équilibres financiers macro-économiques, débouche sur la nécessité de trancher sur des arbitrages économiques et financiers. Il s'agit d'opter entre :

— une pression sur le niveau général des prix

— une ponction significative sur le surplus pétrolier, et donc une réduction des capacités de financement de l'expansion

— ou une combinaison des deux effets selon plusieurs dosages.

Dans tous les cas, il faut étaler ces incidences déséquilibrantes sur une moyenne période pour diluer les tensions et les ramener à des niveaux supportables pour les équilibres financiers macro-économiques annuels.

Au plan stratégique, on peut :

a) soit structurer à dose intensive pour éliminer, effacer rétroactivement tous les handicaps des structures financières déséquilibrées et démarrer sur des structures financières redressées (qui auront encore à subir l'impact destructurant des tendances lourdes du passé dont les effets persisteront encore pendant un certain temps). Une telle stratégie financière aura pour effet :

— d'aggraver l'inflation

ou/et

— d'amputer la rente pétrolière, de rétrécir la base d'accumulation des investissements et de ralentir corrélativement la croissance.

b) de moduler les « injections financières » progressivement en fonction de la capacité de financement de l'économie, de la dose d'inflation « tolérable » et du taux de croissance prévisionnel des investissements. Dans cette stratégie, le processus de restructuration *financière* est un processus graduel étalé sur une certaine période de temps.

Mais quelle que soit la stratégie d'injection financière retenue, le processus de destructuration financière ne s'arrêtera pas pour autant. Les entreprises souffrent d'une hémorragie financière persistante qui puise sa racine dans des facteurs d'ordre structurel appelés à disparaître dans une perspective à long terme si le processus de développement économique réussit.

Le processus de destructuration financière est un amalgame de causes réelles et financières à la fois structurelles et conjoncturelles.

On est en présence d'un phénomène de trappe monétaire (ou d'hémorragie interne continue) qui ne se refermera que progressivement au fur et à mesure de l'élimination des causes structurelles qui justifient son existence.

Une fois éliminés les biais financiers de caractère conjoncturel (schémas de financement, prix, fiscalité, distorsions salariales), une fois que les entreprises sont remises d'aplomb par :

— un effacement rétroactif des handicaps financiers accumulés par le passé

(effacement d'une fraction du découvert, annulation des intérêts financiers fictifs : compte à rebours),

— par une injection de fonds supplémentaires pour restaurer un fonds de roulement positif dimensionné sur les besoins de l'entreprise ;

il faut mettre en application un programme d'action pour chasser systématiquement les causes réelles de la destructuration financière : maîtrise de l'outil de production, de l'outil d'expansion (ou des investissements).

La chasse systématique aux surcoûts réels (internes et externes à l'entreprise) est seul garant de la véritable structuration des entreprises. Un tel programme vise à éliminer les dérèglements qui affectent les cycles industriels, et à créer progressivement les conditions de reproduction autonome et à une échelle élargie des fonds d'accumulation interne.

L'équilibre financier des entreprises commence à partir du moment où elles seront capables de générer des cash-flows positifs et croissants. C'est le vrai sens qu'il faut donner à la bataille de la production et de la productivité.

Plan de restructuration et cycle de vie de l'entreprise

L'entreprise passe au cours de son développement par trois phases : la phase de l'émergence, de la croissance rapide et la phase de la maturité.

A chaque étape on peut faire correspondre une structure type des affectations de ressources et de l'origine du financement de ces ressources (une capacité limite d'endettement et des besoins types de financement interne et externe).

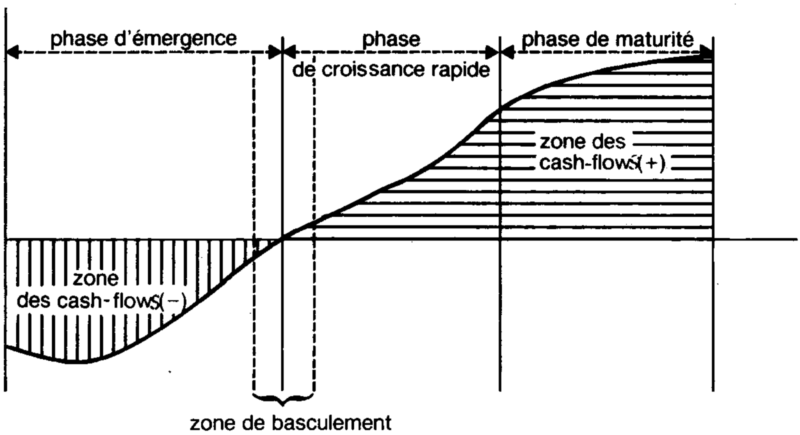
L'entreprise passe par une phase de démarrage (coût du démarrage) au cours de laquelle elle doit surmonter les handicaps internes, et les contraintes de l'environnement auxquelles elle s'acclimate progressivement pour le gérer au mieux de ses capacités de gestion.

L'entreprise, grevée par des charges de structures et confrontée aux problèmes de maîtrise de l'outil de production et des montées en cadence, doit normalement s'acheminer, au terme d'un certain délai de maturation, vers le seuil du décollage financier.

En termes financiers, l'entreprise en général est caractérisée par un profil de cash-flow qui passe d'abord par une zone de cash-flows négatifs puis traverse une zone critique de basculement vers la zone des cash-flows positifs et croissants. Ce seuil marque le moment de l'existence d'une capacité objective de remboursement des emprunts.

Le basculement dans la zone des cash-flows positifs est un signe d'assimilation de la fonction d'apprentissage industriel, de génération d'économies externes (maturation du tissu industriel), de développement de synergie industrielle, qui doivent progressivement créer les conditions d'une reproduction élargie et auto-entretenue de fonds d'accumulation internes.

Dans le graphique sur le profil des cash-flows, on voit que la base des cash-flows négatifs se rétrécit au fur et à mesure que l'on avance vers le seuil de la maturation. Il découle, de ce processus de convergence des cash-flow vers l'équilibre financier, que le plan de restructuration doit être modulé sur la réalité du cycle de vie de l'entreprise, chaque étape de ce



PROFIL DES CASH-FLOWS DE L'ENTREPRISE

cycle comportant des impératifs spécifiques au plan du rééquilibrage financier.

Si on pose :

— que la maîtrise des problèmes internes à l'entreprise relève d'un horizon temporel t_1,

— que la maîtrise des problèmes de l'environnement micro-économique produit des effets à un horizon temporel plus éloigné t_2 tel que t_2 t_1,

— que la maîtrise des problèmes de l'environnement international relève d'une pespective temporelle encore plus éloignée t_3 telle que t_3 t_2,

(Ces hypothèses contiennent une dose de simplification abusive en raison des interactions des trois horizons temporels qui s'emboîtent l'un dans l'autre, et des interactions des trois niveaux d'intervention : entreprise, environnement macro-économique et environnement international),

on peut imaginer un sentier ou itinéraire de restructuration financière par projection sur les trois étapes du cycle de croissance de l'entreprise.

L'intérêt méthodologique du sentier de normalisation financière est de mettre l'accent sur la nécessaire progressivité du processus de restructuration financière qui va transiter sur le sentier de croissance par trois états successifs de normalisation financière dans l'ordre d'amélioration croissante des structures financières.

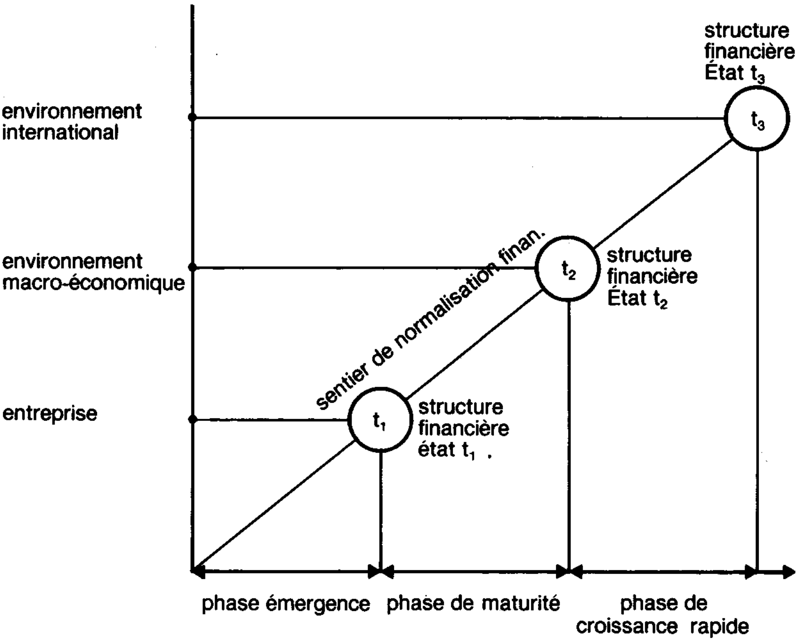
La projection des structures financières normalisées

On peut projeter 4 états de structures financières qui se déduisent l'une de l'autre par améliorations successives. On passe de la structure financière actuelle à la structure financière optimale en transitant par deux états intermédiaires de structures financières. Le cheminement est visualisé dans le graphique ci-après.

Pour passer de la structure financière actuelle à la structure financière n° 2, il faut résorber l'écart dû aux inefficacités micro économiques.

Pour passer de la structure financière n° 2 à la structure financière n° 3, il faut résorber l'écart dû aux problèmes macro-économiques.

Projection des structures financières sur le sentier de la normalisation dans le cadre du plan de restructuration financière



La projection des structures financières normalisées

Pour passer de la structure financière n° 3 à la structure financière optimale, il faut vaincre le sous-développement, c'est-à-dire les problèmes structurels de l'industrie naissante.

Ce qui prouve une fois de plus que le plan de restructuration financière est nécessairement un plan échelonné sur plusieurs années.

Les risques des crédits financiers internationaux

B. Moschetto

Je crois que la prise de conscience de ces risques intrinsèques aux financements internationaux a commencé d'abord avec l'extension considérable des euro-crédits. En effet, la place des banques dans les financements internationaux, qui représentait 5 % il y a à peine une dizaine d'années, en représente maintenant 25 % — *hors crédits à l'exportation* — le reste étant assuré par les organismes financiers internationaux. Ce qui veut dire que sur une masse de crédits internationaux que l'on a chiffrée à 1 000 milliards de dollars, on arrive à 250 milliards de dollars, ce qui est tout de même considérable.

Cette prise de conscience s'est accrue depuis qu'à l'extension considérable de l'ampleur des financements, est venu s'ajouter un glissement symptomatique qui fait que maintenant la moitié de ces crédits soient distribués par des *banques non américaines*. Certes, à l'intérieur des banques non américaines, il y a la moitié des financements qui sont effectués par des banques ou des institutions financières des pays de l'OPEP. Il n'empêche que le quart du total est fait par des banques non américaines et non membres des pays de l'OPEP et que, par conséquent, cela porte sur des montants considérables.

Pour ce qui concerne l'appréhension des risques inhérents aux crédits financiers internationaux, je ne vous étonnerai pas en traitant successivement et du risque d'insolvabilité et du risque d'immobilisation.

1. Le risque d'insolvabilité

Dans les crédits financiers internationaux, pour l'essentiel, le risque d'insolvabilité est de nature politique — ou plus exactement, le risque politique se greffe sur le risque économique propre à tout débiteur privé ou l'intègre dans le cas d'un emprunteur public. Alors quelles sont les manifestations de ce risque politique, de ce « sovereign risk » ? Ce peut être d'abord le simple retard de paiement, le retard de transfert, mais cela peut être aussi l'échelonnement de la dette initiale — c'est-à-dire un moratoire mutuellement accepté. Ce peut être, enfin, et ceci est beaucoup plus grave,

l'annulation par l'emprunteur de la dette en cas de ce que les jurisconsultes internationaux appellent la non-succession d'États.

Dans ce premier paragraphe, je vous propose d'évoquer *l'analyse* d'une part et *la maîtrise* d'autre part de ce type de risque d'insolvabilité.

A) *L'analyse du risque*

Elle se dégage des *facteurs économiques, financiers et politiques* qu'il faut prendre en compte.

a) *Les facteurs économiques*

Parmi les facteurs économiques se rapportant à un pays déterminé, il convient de dégager les *grandeurs économiques :* la population, la superficie, la production et toutes les dérivées de ces grandeurs.

Il convient également de prendre en compte les *taux économiques :* le taux d'inflation, le taux de croissance de la population, le taux de couverture du commerce extérieur et le taux d'ouverture des échanges extérieurs et, enfin, toujours dans ces taux économiques, le taux d'investissement global — et nous verrons ultérieurement pourquoi ce dernier ratio est important.

Je voudrais ici faire une parenthèse pour ce qui concerne le *taux de change :* il a une place à part. Il a une place à part parce que lorsqu'il s'agit notamment du taux de change des pays sur la voie de développement, ce taux de change peut être artificiel si la monnaie du pays n'est pas convertible. Aussi, il est important de comparer le taux de change au taux d'inflation, lui-même corrigé de l'incidence du taux d'intérêt, et *vérifier par là si l'on a affaire à un taux de change réel ou à un taux artificiel.*

b) Les facteurs financiers

C'est au premier chef l'analyse des relations financières internationales du pays emprunteur. Il s'agit de mesurer la géographie et la structure des relations économiques internationales, la géographie et la structure des relations financières internationales. Il est important aussi de dessiner la courbe de l'évolution du solde de la balance des paiements courants du pays emprunteur. Il est fondamental de connaître le niveau, la composition et l'évolution des réserves de changes du pays et, enfin, le niveau, la structure et l'évolution de sa dette extérieure.

L'ensemble de ces données doit permettre l'établissement de ratios. Trois des plus significatifs d'entre eux s'imposent au minimum.

Le premier est celui des *réserves de change sur le solde de la balance courante.* Dans l'hypothèse d'un solde négatif, il permet de mesurer la capacité et le degré de survie par cession d'actifs.

Il en appelle un deuxième qui est celui des *recettes* nettes extérieures sur la *charge* de la dette extérieure. Dans la mesure ou il est supérieur à l'unité, il permet d'affirmer que le pays peut faire face à ses engagements extérieurs par la seule utilisation de son volant de *trésorerie* en devises et ce sans diminuer son patrimoine transférable. Mais cela n'est pas suffisant pour vivre.

La production d'un troisième ratio positif — résultant de la capacité de financement *interne* sur le *remboursement* de la dette extérieure — est

nécessaire. Cela signifie que le pays ne consomme pas tout ce qu'il produit ou importe et qu'il peut, à la limite, dégager un auto-financement externe.

c) *Les facteurs politiques*

Ils ne sont pas quantifiables. Mais ils permettent d'affiner la grille et de confirmer ou d'infirmer la hiérarchie des pays dégagée de l'analyse des facteurs précédents.

Les facteurs politiques peuvent d'abord être des *facteurs de risques :*

— *d'explosion des minorités,* qu'elles soient ethniques, religieuses ou politiques,

— de la non-expression de l'opposition — légale ou réelle,

— *d'absence d'alternance politique* — risque qu'il ne faut pas confondre avec le précédent — et qui s'accroît avec le temps.

Mais aux côtés des facteurs de risques, il y a des *facteurs politiques de stabilité :*

— ce peut être *l'appartenance à une même zone,* à un même espace, à un même univers — qu'il soit monétaire, économique ou politique,

— ce peut être *l'existence d'une très importante* classe moyenne,

— ce peut être enfin *la pratique courante d'une démocratie électorale.*

B) *La maîtrise du risque*

Elle peut procéder de garanties juridiques ou de garanties économiques.

a) *Les garanties juridiques*

Comme en droit commun, elles peuvent être soit *matérielles,* soit *formelles.* Lorsqu'elles sont matérielles cela peut être le nantissement de valeurs sûres, telles que les réserves en or ou la part que peut détenir un pays dans un stock régulateur de matières premières — le stock régulateur de l'étain par exemple. Pour ce qui concerne l'or, vous avez tous présent à l'esprit le crédit de un milliard et demi de dollars consenti en 1974 par l'Allemagne à l'Italie sous réserve du *nantissement* d'une partie du stock d'or de la Banque d'Italie.

Cela peut être aussi — toujours du point de vue des garanties matérielles — des sûretés personnelles, des sûretés externes au débiteur. Ainsi, il existe un organisme d'assurance-crédit interarabe — dont le siège est au Koweit — qui donne sa garantie à des emprunts lancés par des pays frères. Je viens de connaître un cas tout récent de crédit en devises sur la Mauritanie qui bénéficiait de la garantie de cette organisation intergouvementale.

Plus simplement, on peut avoir, dans ces crédits financiers internationaux, la garantie de l'organisme d'assurance-crédit du pays du fournisseur. Imaginons, par exemple, une exportation de l'Italie sur l'Éthiopie, garantie par l'assurance-crédit italienne, payable en dollars, et que son financement soit confié à un syndicat bancaire international comprenant des banques italiennes. Les banques non italiennes prendront un risque éthiopien garanti par une signature publique italienne.

Les garanties formelles, ce sont les clauses contractuelles de protection explicite telles que nous les avons déjà évoquées. Elles sont fort précieuses en cas de litiges, alors qu'elles peuvent apparaître comme désuètes ou

superfétatoires au moment de la signature, alors que le climat est à l'euphorie.

Dans les garanties implicites, il y a aussi le poids et la qualité des banques prêteuses. La présence de certaines d'entre elles peut s'avérer très rassurante, compte tenu des relations bilatérales qu'elles peuvent avoir avec l'emprunteur de son pays.

b) *Les garanties économiques*

J'entends par là les autolimitations du prêteur dans la distribution des crédits.

Elles peuvent résulter de la mise en place de *plafonds par pays.* Ces plafonds sont établis en fonction, d'une part, du poids global du pays, lui-même résultant de la combinaison des facteurs économiques, financiers et politiques mentionnés plus haut, et, d'autre part, des relations spécifiques que telle banque peut avoir avec tel ou tel pays. Une fois fixés, ces plafonds doivent naturellement être abaissés, si la cote du pays se dégrade ou, au contraire, élevés s'il y a développement du mouvement bancaire favorable par là à la prise de nouveaux risques.

Cette autolimitation peut également résulter de l'institution d'une *clé de répartition* pour les risques. Le principe d'une telle clé, c'est *la division des risques* — principe de base du métier de banquier — et qui permet en même temps d'équilibrer le fonds de commerce.

A cet égard, je vous donnerai l'exemple que j'ai moi-même appliqué à la Société Centrale de Banque. J'ai, à cette fin de répartition, divisé le monde en trois parties d'inégale importance géographique, mais de poids financier équivalent pour la maison à laquelle j'appartiens :

— première zone ou groupe de pays : *le bassin méditerranéen* au sens le plus large possible — puisque nous y mettons le Portugal et les pays du Golfe Arabe — donc, il s'agit véritablement des pays de culture méditerranéenne, la Méditerranée des civilisations, pourrait-on dire ;

— deuxième zone ou groupe de pays : c'est ce que j'appelle *l'Europe du Nord.* Et dans cette Europe, je mets non seulement l'Europe scandinave, mais aussi l'Europe non-méditerranéenne orientale — la Yougoslavie n'y figurant pas puisqu'elle se trouve dans le bassin méditerranéen. J'ai donc délibérément éliminé les clivages politiques traditionnels ;

— troisième zone — le reste du monde qui ne représente rien de moins que ce que j'ai appelé les *continents périphériques* — périphériques par rapport à la Méditerranée qui est resté le centre de ce monde bancaire en soi qu'était le Crédit Foncier d'Algérie et de Tunisie (C. F. A. T.).

En conclusion de ce paragraphe consacré au risque d'insolvabilité, je voudrais évoquer deux paradoxes :

— le premier, *c'est la détérioration progressive de la solvabilité des pays emprunteurs, concomitante à une amélioration croissante de la liquidité du marché au sens large.* Aussi, le marché au sens étroit, c'est-à-dire la marge ou spread devient un indicateur tout relatif dans la distribution des crédits — autrement dit, *la marge n'est plus un indicateur fiable ;*

— le deuxième paradoxe, c'est que l'on peut noter dans la distribution des eurocrédits une « agression », une espèce de vocation agressive dans le bon sens du terme des eurobanques aux dépens des banques américaines, alors que les banques américaines sont *émettrices* de la monnaie dominante de ce marché. Par conséquent, *ce second paradoxe pose avec acuité la question du risque d'immobilisation,* qui fait l'objet du prochain paragraphe.

2. Le risque d'immobilisation

La mesure de l'origine du risque d'immobilisation, c'est-à-dire l'analyse des facteurs de risque, permet peut-être de mieux concevoir la maîtrise de ce second volet des risques relatifs aux crédits financiers internationaux.

A) *Les facteurs de risque*

Ce risque naît du phénomène de la *transformation* monétaire *renforcée* dans la technique des euro-crédits, d'où des manifestations de volonté de le *contrôler.*

a) *La transformation*

Les euro-crédits sont des emplois longs — de 1 an à 10 ans — qui s'arc-boutent sur des ressources courtes — de 1 jour à 180 jours — ressources dont le prix, pour une durée déterminée, est variable, de jour en jour, voire d'heure en heure. Ainsi, un risque de taux vient s'ajouter au risque d'immobilisation intrinsèque à quasi toute opération de crédit.

Aussi, les banques ont-elles imaginé de prêter sur la base de crédits courts — généralement trois ou six mois — *automatiquement* renouvelables pendant toute la durée du crédit. Et, à chaque renouvellement, le taux d'intérêt du crédit varie en fonction des conditions du marché. Autrement dit, *le prix des emplois épouse le coût des ressources.*

Mais cette formule, *si elle atténue les risques de taux inhérents à toute transformation,* par son automatisme, ne supprime pas du tout le risque d'immobilisation pour la banque, *c'est-à-dire l'obligation de trouver des ressources,* alors qu'elle ne peut faire rentrer ses crédits avant leur échéance finale.

b) *Son accentuation*

Mais ce risque de transformation propre à toute opération de crédit, parce qu'il s'agit d'une transformation en devises, se trouve accentué. En effet, la banque commerciale n'est pas prêteuse dans sa monnaie et, en cas de crise de liquidités, *elle ne peut s'adresser à sa banque centrale, organisme de réescompte en dernier ressort.*

D'ailleurs, comme il s'agit d'une transformation en devises, le risque de taux ne disparaît pas tout à fait, en dépit de l'utilisation de la formule du « roll over ». En effet, si le taux peut être variable dans un euro-crédit, la marge est fixée à l'avance et ce pour toute la durée du crédit. *Et cette marge, de positive, peut devenir négative si des circonstances ont modifié la cote du pays auquel appartient la banque participante.* Les banques

japonaises en firent la triste expérience au lendemain du premier choc pétrolier — elles durent payer une prime de 1/2 % pour se procurer des ressources sur le marché de l'euro-dollar afin de financer des euro-crédits dont la marge était de 1/4 %.

c) *Son contrôle*

Devant la montée de ce risque, la Banque de France a, depuis quelques années maintenant, établi d'une façon semi-officielle, une espèce de coefficient de transformation qui résulte d'une enquête effectuée par elle tous les trimestres, auprès de la trentaine d'euro-banques françaises. Cette enquête recense les ressources et les emplois en devises, d'une durée supérieure à deux ans, des sièges ainsi que de leurs succursales à l'étranger. Il s'agit donc de la trésorerie devise longue et globale.

Et la banque centrale — une fois qu'elle a recueilli ces différentes informations — communique aux différents participants le *ratio moyen pondéré.* Elle donne le taux de transformation *effective* ainsi que le taux de transformation *potentielle* — ce dernier tient compte des engagements donnés et reçus mais *non utilisés.* Il appartient à chaque banque de comparer son taux à la moyenne et d'en tirer les conséquences.

B) *La maîtrise du risque*

Résulte de l'obtention effective ou potentielle de ressources en devises — de ressources en devises longues.

a) *Les ressources en devises*

Il est impératif de s'aménager des ressources en devises et ces ressources en devises peuvent avoir une *triple origine.*

Elles peuvent provenir d'abord du *marché des changes ;* il s'agit de tourner, par un swap, des francs contre devises. Mais ce sont des ressources courtes — de un à six mois — et l'on ne peut, à l'heure actuelle, dans le cadre de la réglementation des changes, procéder à des opérations de swap librement avec des non-résidents.

En revanche, on peut librement collecter des ressources en devises *auprès de la clientèle de non-résidents ou de résidents.* Auprès de cette dernière, cela peut être intéressant du point de vue du coût, puisqu'il s'agit de la gestion d'encaisses nécessaires. Mais il ne faut pas se faire d'illusion, quelle que soit la typologie de la clientèle, ce sont des ressources courtes compte tenu, notamment, de *l'obligation de cession* — elles ont donc un caractère exceptionnel et marginal. Les ressources de la clientèle de non-résidents relèvent de ce que l'on appelle, dans notre jargon, les « multinationales ». Vous savez qu'elles sont très courtisées par leurs banquiers et que leurs trésoriers sont très avisés et, par là, leurs dépôts à vue ou à terme sont relativement chers.

Enfin, troisième origine, *les ressources de la profession* — les dépôts des banques, qu'elles soient résidentes ou non-résidentes. Le prix des ressources est celui du L. I. B. O. R. et de ses pareils. Mais il ne faut pas perdre de vue que lorsqu'on est demandeur dans ce marché, l'on est conduit à payer le haut de la fourchette, et il peut y avoir un écart de 1/4 % entre le taux offert et le taux demandé.

Dans une politique de gestion orthodoxe de la trésorerie en devises, il est fondamental, *il est même vital de diversifier ses ressources* et de ne pas se limiter à une seule place, de ne pas se limiter à un seul pays et, a fortiori, de ne pas se limiter à une seule région. *Et il est tout aussi vital de faire tourner ses ressources,* et le trésorier devises doit éviter les renouvellements automatiques, les renouvellements systématiques.

b) *Les ressources longues*

On peut les classer en deux catégories : *celles qui sont liées au marché de l'euro-dollar* et *celles qui ne le sont pas.*

Dans celles qui sont liées au marché de l'euro-dollar, on peut distinguer *deux sous-catégories :*

Tout d'abord, *les dépôts à plus de deux ans.* Deux ans, c'est la fin du court terme en France. C'est ainsi que l'enquête trimestrielle de la Banque de France visait à mesurer les coefficients de transformation des banques à partir de 24 mois. Dans la mesure où le taux de ces dépôts à plus de deux ans est négociable tous les dix mois, il y a un parallélisme en cas d'emploi en « roll over » entre le coût de la ressource et le prix du crédit. Pour que le parallélisme soit absolu, l'idéal serait d'avoir des ressources semi-longues ou longues et portant sur des durées de cinq, sept ou dix ans. Cela dit, des dépôts au-delà de cinq ans sur le marché de l'euro-dollar, c'est très rare et même pour un dépôt de cinq ans, dans l'optique du coefficient de transformation, les deux dernières années de vie du dépôt ne comptent plus, puisqu'elles tombent dans les ressources à moins de 24 mois. Aussi, emprunter à cinq ans, payer un intérêt sur la base de cinq ans, certes révisable tous les six mois, pour au fond simplement trois ans, c'est cher.

Aussi, il peut être tentant de *procéder à une émission à taux variable sur l'euro-marché* par définition plus longue. Et j'anticipe ici sur les développements du prochain chapitre consacré aux euro-émissions. Bien que l'inconvénient souligné à l'instant soit atténué, c'est également une ressource chère. La marge au-dessus du L. I. B. O. R. selon la catégorie, la surface, *l'équation de la banque emprunteuse,* oscille entre 1/4 % et 1/2 % pour les banques appartenant au monde occidental. Et à cette marge, fixe et permanente pendant toute la durée du contrat, viennent s'ajouter les conditions d'émission ad valorem et qui oscillent entre 1 3/4 % et 2 1/2 % du montant de l'emprunt. L'incidence finale des commissions sur le taux varie en fonction de la durée de l'émission. Pour un emprunt à sept ans, un montant de commission de 1 3/4 % majore le coût des ressources de 1/4 % l'an par exemple.

De plus, si c'est une ressource chère que de recourir à une telle émission, il faut dire aussi que c'est une ressource rigide, parce qu'elle n'est pas adaptable à un emploi déterminé. En effet, on ne peut procéder à une euro-émission à taux variable que pour un montant minimum de 25 millions de dollars, et un tel montant ne peut, le jour de l'émission, nécessairement se croiser avec un ou plusieurs emplois en euro-crédit.

Dans les ressources longues *non liées* au marché de l'euro-dollar, nous trouvons les *accords « stand by »* et les *dépôts* que je qualifierai de *« coulissants »* et les *certificats de dépôts.*

Les *accords « stand by »* sont des *droits de tirage* en devises qu'une banque, dont c'est la monnaie, peut mettre à la disposition de ses correspondants, moyennant le paiement d'une *commission de non-utilisation* qui peut varier, à l'heure actuelle, de 1/8 % à 3/8 % l'an. Aussi, les banques ont-elles essayé de croiser leurs accords « stand by » et de s'accorder des droits de tirage réciproques et gratuits. Théoriquement, seules les monnaies composantes du marché de l'euro-dollar peuvent donner lieu à des accords « stand by ». Mais les banques françaises ont pu, en croisement, offrir le franc à des banques internationales implantées sous forme de succursales ou de filiales sur la place de Paris et qui désiraient, pour leurs besoins en francs, s'assurer d'un filet de sécurité. Il faut que la banque étrangère ait déjà un volant d'activités domestiques non négligeables. C'est rarement le cas pour les implantations récentes, *dont le développement a été « encadré ».*

Je classe également dans la catégorie des ressources longues non liées au marché de l'euro-dollar, *les dépôts à deux ans minimum* que je qualifierai de coulissants. Par coulissants, j'entends par là qu'ils sont, tous les six ans, prorogés d'une façon tacite et qu'ils ont, de ce fait, toujours deux ans de vie et peuvent, à ce titre, toujours être considérés comme longs. Bien que leur coût soit indexé sur celui du marché des euro-devises — je considère qu'ils lui sont indépendants parce qu'en cas de disparition du marché de l'euro-dollar, on bascule sur la référence du *marché monétaire interne* — la référence « prime rate » ou taux de base américain pour les dépôts en dollars ou sur la référence des certificats de dépôt que paye la banque qui vous prête de l'argent.

C'est précisément *l'émission de certificats de dépôts* qui peut constituer une autre ressource de devises longues non directement liées au marché de l'euro-dollar. Il est possible, pour une banque française, de procéder à une telle émission, mais il faut qu'elle le fasse hors de France, par l'intermédiaire d'une succursale ou d'une filiale installée de préférence sur la place de Londres — sous réserve qu'elle ait le caractère de banque de dépôt. Le taux de ressources ainsi collectées est légèrement inférieur à celui qui prévaut sur le marché de l'euro-devises concerné, mais, en contrepartie, le déposant est titulaire d'un certificat de dépôt, c'est-à-dire d'un titre négociable sur un marché secondaire. Et ceci explique cela.

La durée des certificats de dépôts s'échelonne de trois mois à cinq ans. Il est théoriquement possible d'émettre des certificats de dépôts depuis Paris — mais comme ils sont, du point de vue fiscal, assimilables aux bons de caisse, et par conséquent, passibles d'une retenue à la source de 38 à 42 %, c'est une ressource pratiquement inabordable.

Politiques de changes et niveau de développement

TOUBALE
Chargé de cours à l'Université d'Alger

Il existe un lien évident entre le « niveau de développement » atteint et la politique de changes pratiquée. On comprend ainsi que plusieurs politiques de changes puissent coexister dans les différents espaces économiques.

Lorsqu'un pays vient de conquérir son indépendance, après avoir été colonisé, l'État qui s'installe n'a d'autre rôle que celui de banquier par emprunt, s'appuyant sur les ressources du sol et du sous-sol pour engager une politique de reproduction.

Pour continuer (ou entamer) l'exploitation des ressources du sol et du sous-sol, l'économie sous-développée doit s'adresser au « capital étranger ». A fortiori, pour accélérer la croissance du revenu local, il faut nécessairement s'endetter. L'endettement constitue, par conséquent, une caractéristique essentielle du sous-développement.

Puisque l'endettement vis-à-vis de l'extérieur est inévitable, la politique de changes s'y ajoute nécessairement. Le contrôle des changes apparait alors comme le régime le plus adapté à cette situation, en raison de la nécessité de limiter cet endettement à un niveau compatible avec une « autonomie » de la société concernée.

Le contrôle des changes consiste, essentiellement en une altération de la liberté d'accès aux devises, une règlementation de cet accès. Il y a en effet, pression à la centralisation des devises au niveau des centres de domination et en particulier l'État. Ce mouvement de centralisation est en même temps un mouvement de filtrage des bénéficiaires. Une option extrême consiste à confier à l'État la tâche d'imposer sa propre grille des priorités, en la substituant d'autorité à tout autre grille qui se dégagerait du mouvement, sans entraves de sélection par la monnaie locale.

Lorsque l'État impose sa propre échelle de préférences quant à l'utilisation des devises gagnées, il fait l'aveu, en quelque sorte, que la monnaie locale n'est qu'un bon donnant un accès préférentiel aux produit disponibles sur le marché national. Cette monnaie locale ne remplit ni son rôle de mesure de la valeur, ni celui de réserve de valeur, en raison des conditions fortement inflationnistes locales. Elle ne remplit que la fonction d'ins-

trument de circulation des marchandises et, partant, elle sert à sélectionner l'accès à ces marchandises. De plus, l'inflation différentielle (hausse des prix s'exprimant différentiellement) entraine des distorsions de valeurs qui entraine une pression redoublée au commerce extérieur, pour résoudre le conflit entre mouvement sélectif de l'argent d'une part, et des qualités reproductibles différentiellement aptes à répondre à l'acte de dépense, d'autre part. C'est ainsi que les objets importés feront l'objet d'une demande intense, si bien qu'une unité de devises d'importation tendra à se convertir en plusieurs unités monétaires nationales. (Bien au-delà de la valeur donnée par le taux de change officiel.) Il apparaît ainsi que l'enrichissement, en économie sous-développée, passe par un accès préférenciel aux devises. De là vient la tentation de faire appel aux techniques des taux de changes multiples comme mode de gestion d'un accès différentiel aux devises (à l'acquisition comme à la vente.)

Les objets produits à l'intérieur présentent une rentabilité différente, c'est-à-dire une faculté diverse de répondre aux besoins des agents disposant de l'argent. C'est ainsi que les industries d'import-substitution présentent dans les premières phases, une rentabilité supérieure propre au monopole, en jouissant d'une protection excessive. Cette protection entraîne la tentation pour l'industrie d'import-substitution d'aller jusqu'au bout des facultés d'inflation permise par la passivité ou l'inexistence des syndicats de travailleurs. L'inflation entraîne la possibilité d'étendre le montant nominal de dépense tout en limitant l'accès aux biens aux porteurs d'encaisses limités. C'est pourquoi l'inflation apparaît constamment comme un mode de gestion privilégié des difficultés de la balance des paiements, en raison des pressions subtiles à la réduction de l'absorption qu'elle permet.

Quant aux objets répondant aux besoins du plus grand nombre, leur rentabilité dépend de l'étendue du marché, c'est-à-dire du nombre de personnes salariées, employées par l'État, les industries d'import-substitution et des ouvriers agricoles employés sur les domaines des propriétaires fonciers. La politique des prix adoptée dépendra du volume du surplus agricole susceptible d'être extrait de l'agriculture.

L'artisanat se développe, alors, en aval des industries d'import substitution pour répondre aux besoins des personnes ayant un accès, direct ou indirect, aux devises.

Le contrôle des changes émerge, donc, de la nécessité de faire en sorte que la fascination exercée par les valeurs étrangères, n'entraîne pas une course au bradage des productions indigènes sur les marchés étrangers ; il s'agit de soustraire la « monnaie nationale » aux pressions d'avilissement qui ne manqueraient pas de se manifester pleinement si l'on laissait les mécanismes de vente ou d'achat libres des devises contre monnaie locale s'instaurer. En face de besoins qualitativement et quantitativement illimités (effets de démonstration) se dressent des moyens en devises limités. Un filtrage des allocations est donc nécessaire. La première méthode consiste à utiliser les licences d'importation (vendues aux enchères, au prorata des chiffres d'affaires ou discrétionnairement par l'administration). La corruption est certes à craindre mais elle reflète la tentation pour chacun de

prélever sa propre marge dans un climat fortement inflationniste. (La tendance à la hausse des prix vient de ce que la somme des dépenses des agents non producteurs — au sens Smithien — tend toujours à être supérieure au volume du surplus produit — pour un niveau des prix considéré — En d'autres termes, la croissance des capacités de dépenses — revenus plus encaisses déthésaurisées y compris la création monétaire de l'État — tend toujours à l'emporter sur la croissance du revenu réel — à prix constants. —)

La deuxième méthode consiste à conserver un compartiment libéral où l'accès aux devises est partiellement réglé par la monnaie locale : C'est le recours aux taux de change multiples. Le prix des devises est alors modulé selon la désirabilité de l'opération et les pressions à la sélection. Il s'agit d'enchères limitées à une catégorie de biens jugés non prioritaires ou non stratégiques du point de vue de la collectivité. Le risque, bien entendu, c'est qu'à la faveur des taux de changes multiples s'installe un véritable « marché noir », véritable marché secondaire des devises pour des usages autres que ceux prévus et pour des besoins individuels plus ou moins pressants. De fait le contrôle des changes ne supprime jamais l'existence de marchés parallèles. Bien au contraire, l'existence même du contrôle des changes est fondée sur l'existence de pressions permanentes à l'émergence de véritables marchés parallèles où le mécanisme de sélection des bénéficiaires par le seul prix est dominant. La dépréciation de la monnaie nationale, au niveau de ces marchés, peut être plus ou moins excessive, selon que l'inégalité de la répartition est plus ou moins forte. Cette tendance à la dépréciation se réalise et s'amplifie en présence d'une difficulté de la balance des paiements courants. De ce point de vue, l'existence d'une forte inflation interne, couplée à une forte dépréciation de la monnaie nationale sur les marchés parallèles (en présence d'un contrôle des changes) est un signe d'une pression constante à une différenciation des patrimoines et des groupes économiques qui y sont liés.

La 3e méthode de gestion du contrôle des changes consiste à établir de véritables monopoles à l'exportation et à l'importation afin d'interdire les fuites éventuelles, hors du système de rationnement par l'État. Les monopoles à l'exportation et à l'importation empêchent les possibilités de sous-facturation (à la vente) et de surfacturation (à l'achat) de même que le non rapatriement partiel ou total des devises gagnées à l'étranger. Lorsque cette 3e méthode est utilisée, l'État pratique systématiquement une politique déguisée de taux de change multiples à l'importation et à l'exportation. En effet, le monopole à l'exportation permet à l'État de pratiquer des dévaluations différenciées discrètes selon le produit ou le marché d'exportation visé et d'apprécier discrétionnairement l'équivalent monnaie nationale des devises gagnées. C'est que si l'on se base sur le taux de change officiel, certains biens ne pourraient être vendus à l'étranger qu'à perte.

Or ils sont vendus et le fait que l'État en soit satisfait montre bien que le taux de change officiel ne mesure pas, à ses yeux, le véritable coût de la devise, en termes de monnaie nationale.

De même à l'importation, la multiplication des droits et taxes appliqués aux produits étrangers réalisée l'équivalent d'une dévaluation de la monnaie nationale. C'est ainsi qu'une unité de devises d'importation aboutit à une valeur finale qui dépasse de plusieurs fois l'équivalent en monnaie nationale donné par le taux de change officiel. Les raisons avancées publiquement pour justifier cette anomalie sont la nécessité de protéger la production nationale ou l'obligation d'une « compensation » jouant sur des produits nationaux vendus à perte par l'État, en raison d'une structure de coût anormalement excessive. De tels arguments ne résistent pas à la critique que leur adresse des faits têtus. Les produits importés sont, le plus souvent, non produits localement, et les profits rapportés à l'État par la vente de produits importés ne sont jamais rapportés mathématiquement aux produits éventuellement « soutenus ». C'est dire que les droits et taxes sur les produits importés sont d'abord et avant tout, une recette pour l'État, en économie sous-développée, susceptible de lui permettre de faire face normalement à une partie de ses dépenses budgétaires (dont le trend satisfait amplement la loi Wagner).

Les agents privés qui se livrent quotidiennement à une spéculation générale sur les produits importés ne font que prolonger une pratique et un esprit dont l'État lui-même est l'initiateur.

Le contrôle des changes représente, toutefois, le régime le plus adapté aux économies sous-développées dans la gestion des conflits économiques et sociaux. (conflit entre consommation et accumulation, entre inflation et déséquilibre de la balance des paiements, conflits entre une consommation égalitaire qualitativement peu différenciée et les pressions à un mouvement de concentration de patrimoine). Tout autre régime ne serait pas adapté à leurs possibilités et comporterait plus d'inconvénients que d'avantages. Au sein du contrôle des changes, tous les pays sous-développés pratiquent peu ou prou, le recours, voilé ou franc, aux taux de change multiples. Les risques d'un passage frauduleux d'un compartiment à un autre, du marché légal au marché parallèle continuent toujours à exister, quels que soient les « verrouillages » institutionnels et la surveillance des organes administratifs. Les marges spéculatives permises par le recours aux taux de change multiples, multiplient les tentations au recours au commerce frauduleux et au « trafic de devises ».

Les pays sous-développés qui conçoivent la possibilité d'établir de véritables impôts sur la fortune (sur la dépense des catégories supérieures) engendrent précisément des mécanismes spéculatifs compensatoires par le commerce ou les activités de montage. La monnaie nationale devient alors l'instrument de placement le moins intéressant.

Le contrôle des changes aboutit, de manière ultime, à exclure la monnaie nationale de la sphère des paiements internationaux. L'accès aux devises ne dépend plus de la détention de la monnaie nationale ; il est subordonné à l'intervention de l'administration. La confrontation entre devises et monnaie nationale est partielle et limitée au marché parallèle. La loi vide artificiellement le marché des changes de sa substance. Une confrontation libre, sans entraves, entraînerait le recours de plus en plus généralisé à la

devise comme mesure de la valeur et réserve de valeur jusque dans les opérations domestiques (et non plus limité aux opérations du commerce extérieur) et le refus de plus en plus accéléré de la monnaie locale comme instrument de paiement. Ce refus est justifié par l'accélération de l'inflation qui ne manquerait pas d'entraîner une dépréciation catastrophique de la monnaie locale sur un marché libre des changes. Le contrôle des changes a donc pour but ultime de permettre à la monnaie nationale de continuer à fonctionner comme... monnaie ; car cette monnaie nationale a besoin d'une protection artificielle (celle de l'État) pour résister à une « guerre des monnaies ».

Le concept même de « bonne » ou de « mauvaise » monnaie signale la condition nécessaire d'interpénétration des marchés et l'opposition des qualités produites (marchandises et monnaies). Une monnaie acceptée et fonctionnant dans un espace économique isolé ne peut être ni bonne ni mauvaise parce que non susceptible d'appréciation ou de dépréciation par rapport à une monnaie étrangère. La comparaison des pouvoirs d'achat (appréciés par rapport à des quantités et des qualités supposées quantifiables) permet la concurrence et la sélection des monnaies.

Parce que le contrôle des changes est une opération d'altération, voire de suppression des conditions de concurrence et de substitution d'un procès de sélection artificiel d'accès aux devises au processus pur du marché, il signifie paradoxalement que toute la reproduction de l'économie sous-développée se déroule par référence permanente à la devise pour le calcul économique. (Appréciation des rentabilités ultimes par comparaison des coûts, des gains et des économies en devises effectués.) L'équivalent devises du revenu en monnaie nationale devient l'aune à laquelle on mesure la valeur économique de chaque position.

Le régime de changes fixes (valeur de la monnaie nationale en termes de devises déterminée et fixée par la banque centrale, convertibilité relativement libre de la monnaie nationale) ne peut être pratiqué sans risques d'endettement catastrophique ou/et de dévaluations réputées stériles que par les économies ayant atteint un niveau de diversité de productivité et de production susceptibles de leur garantir des capacités de riposte vis-à-vis des économies concurrentes. Toute tendance à la dépréciation de la monnaie nationale sur les marchés de changes (en raison d'un attrait des valeurs étrangères) se trouve limitées par la référence permanente possible aux valeurs nationales concurrentes (présence de biens ou actifs financiers nationaux concurrents à un prix limitant les possibilités d'appréciation de la monnaie étrangère.) L'existence d'un pouvoir de compensation des tendances perverses est moins nette dans le cas d'une spécialisation des économies modernes. C'est pourquoi, en l'absence d'une garantie que les diverses branches spécialisées puissent avoir une élasticité — revenu de la demande similaire et que les échanges demeurent équilibrés, les nations industrielles ne pratiquent qu'une fausse spécialisation parce que leur activité est présente dans toutes les branches et qu'elles se réservent la possibilité constante d'occuper les « créneaux » abandonnés, moyennant un surcroît de protection.

Il s'ensuit que le recours imaginaire continuel à une parité des pouvoirs d'achat empêche le bradage de la monnaie et des biens nationaux. Lorsque les structures économiques des pays concurrents sont similaires, les échanges peuvent être artificiellement stimulés mais demeurent relativement équilibrés. Le déséquilibre surgit avec les mouvements de spécialisation et de concurrence étendue à plusieurs. Les parts de marché et la croissance des chiffres d'affaires sont susceptibles de différer selon les pays et les produits choisis. Dans ce cas, seule l'intervention de chaque pays au niveau du commerce international (protection sélectives, réglementation, accords de réciprocité...) peut assurer le maintien d'un certain équilibre de la balance des paiements. C'est pourquoi, même au sein des ensembles, supposés destinés à une intégration économique et politique, tels que le marché commun européen, les échanges préférentiels (donc discriminatoires à l'égard des tiers) ont, au-delà de la mise en commun d'une infrastructure économique, été et restent dominés par des discussions et des conflits potentiels autour des avantages et des sacrifices consentis ou reçus par chacun des partenaires. A terme, l'alternative à une intégration chimérique que ne peut justifier l'histoire, l'hypothèse que chaque pays retrouve sa totale « liberté » vis-à-vis de ses « préférences de structures » demeure actuelle.

En l'absence d'une protection constante, il reste la possibilité du recours exceptionnel à la dévaluation, en cas d'évolution divergente des prix et/ou des innovations. La dévaluation ne constituera une solution provisoire au déséquilibre de la balance que dans le cas où les élasticités — prix des quantités importées et exportées — soient relativement fortes. (Les variations — favorables — des quantités : réduction pour les importations, augmentation pour les exportations, surcompensant la détérioration des termes de l'échange.) L'hypothèse implicite étant que l'effet qualité ne vienne pas interférer dans une analyse de flux réagissant à des variations de prix relatifs. D'autre part, si le freinage de l'absorption induit par la dévaluation ne doit pas constituer la solution, une politique d'investissement dans les biens d'exportation (ou d'import-substitution avec une structure de coût internationalement viable) et l'innovation est nécessaire.

Il apparaît, par conséquent qu'en l'absence d'une politique de protection (régime de laissez-faire) les risques de déséquilibre de la balance des paiements sont permanents.

Théoriquement, le recours à la dévaluation comme solution à un déséquilibre des paiements s'appuie sur l'existence supposée d'un taux de change d'équilibre. Pour les pays sous-développés, au moins, cette notion de taux de change d'équilibre est un véritable mythe car ce taux ne peut être déterminé dans des conditions de fonctionnement réel de l'économie. Pour les pays sous-développés qui ont essayé de pratiquer une politique de changes relativement libérale (existence d'un embryon de marché des changes surveillé par l'État), le recours fréquent à la dévaluation a constitué une véritable aberration poursuivie avec un rare entêtement. Heureusement que la hausse des prix internes qui suivait la dévaluation venait limiter ou annuler le jeu négatif d'élasticités perverses.

La comparaison des pouvoirs d'achats, aboutit dans le cas des pays sous-développés exactement à l'inverse de ce qui est recherché. En effet les vides caractéristiques de la structure économique sous-développée (absence totale de production de plusieurs types de biens qui doivent être importés et qui, par là-même, n'ont aucun substitut local) entraînent, par application d'un prix imaginaire infini en monnaie locale aux biens étrangers désirés mais absents de la production locale, une élévation constante du prix de la devise en monnaie nationale. Chaque mouvement étranger d'innovation (apparition d'un bien nouveau) aggrave la dévalorisation de la monnaie nationale. A chaque moment, la monnaie nationale apparaît comme étant surévaluée parce qu'à chaque moment, cette monnaie apparaît comme n'étant pas assez dépréciée. La devise, en contrepartie, apparaît comme n'étant jamais assez appréciée. Quel que soit le niveau atteint par le taux de change, la monnaie nationale paraîtra surévaluée et des pressions à une dévaluation répétée (donc stérile) se manifesteront. Dans le cas du flottement des changes (c'est-à-dire d'un libéralisme théoriquement sans limites des mécanismes de changes), la dépréciation de la monnaie nationale sera sans limites autres que sa négation comme monnaie. Le modèle libéral jouant sans interférences étatiques, le mouvement de dévalorisation de la monnaie nationale jouera pleinement.

Les économies sous-développées qui permettraient à un marché des changes fonctionnant librement le soin de déterminer le « taux de change d'équilibre » (c'est-à-dire équilibrant l'offre et la demande de devises), connaîtraient un mouvement d'avilissement illimité de leur monnaie nationale. A chaque moment, la demande libérée des contraintes de l'intervention étatique apparaîtra comme étant supérieure à l'offre. Mieux, chaque offre finira par être sa propre demande et engendrera même une demande supérieure (en raison de la fascination exercée par la devise, celle-ci étant la « bonne monnaie » finira par disparaître de la circulation ou ne jouera que pour des transactions limitées : accès aux biens supérieurs). Une forte concurrence autour des devises aura lieu et un mouvement d'inflation interne extraordinaire aura lieu. (L'accès libéral au crédit procurant les liquidités nécessaires à cette inflation.)

Le tryptique : dépréciation — spéculation — inflation aura tendance à s'auto-alimenter, par causation circulaire et aboutira au bradage total des biens nationaux à l'étranger. La fuite devant la monnaie nationale s'accélérant, la monnaie étrangère finira par s'installer en maîtresse et le pays sous-développé redeviendra un satellite de l'économie dominante.

Toutes les raisons avancées plus haut soulignent le danger mortel de l'introduction du flottement des changes comme mode de gestion de l'équilibre de la balance des paiements. La Bolivie, qui l'a récemment tenté durant quelques mois, a annulé l'expérience sous l'effet d'une inflation galopante et d'un déséquilibre croissant des paiements extérieurs. Elle a été contrainte de sanctionner le mouvement de dépréciation de sa monnaie par une dévaluation considérable.

Ce flottement n'est possible, sans risques de déséquilibres graves que dans le cadre d'économies avancées où le recours alternatif à la monnaie

nationale et aux prix nationaux jouent le rôle de butoir et entraîne théoriquement une tendance à la stabilisation à terme des taux de change. Des fluctuations amples, non amorties, des taux de change restent possibles si des mouvements spéculatifs pervers viennent accentuer le déséquilibre momentané induit par un déséquilibre commercial. Des mouvements de capitaux (placements à l'étranger ou afflux de capitaux dans le cas d'une tendance à l'appréciation de la monnaie nationale) peuvent aggraver la tendance à la dépréciation ou à l'appréciation de la monnaie nationale.

Même dans les pays développés disposant pourtant de possibilités stabilisatrices, le flottement des changes ne réalise ni la stabilité des taux de change, ni un mécanisme de correction des déséquilibres des paiements, ni la négation de la tendance à l'endettement des banques centrales (contraintes d'intervenir pour corriger les effets pervers).

A fortiori, pour les pays sous-développés, bien au contraire, le flottement des changes amplifie le mouvement spéculatif autour des devises et finit par entraîner une véritable fuite devant la monnaie nationale. L'expérience se déroulant actuellement en Ouganda devrait être pleine d'enseignements pour les pays du tiers monde.

Le flottement des changes, en libérant les états de défendre des taux de change « irréalistes » et en déchaînant les forces du marché, c'est-à-dire les seules appréciations des seuls porteurs de monnaie (la monnaie est un pouvoir disait Harrod), véhicule une véritable guerre des monnaies à l'échelle internationale. Il se produit, en l'absence d'une autorité supranationale susceptible d'imposer le pouvoir libératoire d'une monnaie quelconque, une sélection darwinienne des monnaies utilisées dans les paiements internationaux, chaque agent est à la recherche de la « bonne monnaie » comme réserve de valeur. Une loi, inverse, de la loi Gresham, tend alors à jouer dans la sphère internationale : la bonne monnaie tend à chasser les « mauvaises ». Les lois économiques (et les lois de gestion, en particulier) de l'économie dominante finissent par s'imposer internationalement.

L'on aurait toutefois tort de penser que les États-Unis acceptent cette situation de guerre des monnaies (et par-là même de guerre économique internationale) comme une situation idéale. L'idéal, pour eux, était l'étalon de change — or où le dollar, supposé aussi bon que l'or, jouait un rôle total de substitut parfait à l'or. C'est leur incapacité de faire face à la conversion des balances — dollar en or, — au taux réputé sacré de 35 dollars l'once, qui a précipité la contestation par l'Europe du dollar comme moyen de paiement international incontesté et l'émergence des expériences de flottement des changes (avec un mouvement historique de chute du dollar vis-à-vis des monnaies fortes européennes), les banques à centrales européennes refusant de défendre une valeur a priori du dollar.

La domination du dollar, dans les années 50 et 60, caractérisée par une soif du dollar, a naturellement conduit les États-Unis à abuser de leur pouvoir de seigneuriage. (Déficit de la balance de base dû à la croissance prodigieuse du stock d'investissements américains dans le monde, puis, à partir de 1970, phénomène aggravant, déficit de la balance commerciale qui permettait aux États-Unis de s'approprier des biens et des actifs

physiques ou financiers sans contrepartie réelle.) Le caractère automatique du crédit consenti aux États-Unis par le fait même de la détention de dollars encourageait et légitimait une sorte de hold-up américain sur les ressources planétaires. Tant que les états à surplus acceptaient d'engranger passivement des dollars sans s'interroger sur la valeur des gages offerts, les États-Unis pouvaient continuer à fonctionner comme une banque mondiale dont les émissions seraient gagées par des flux mondiaux de marchandises et des stocks mondiaux d'actifs physiques ou financiers.

Toutefois, en l'absence d'une acceptation passive par les autres états des règles de l'étalon de change or (recours généralisé au dollar comme moyen de paiement et comme réserve de valeur), le recours au flottement des changes reste une meilleure alternative par rapport au refus du dollar comme monnaie internationale (comme ce fut le cas pour la livre sterling). Les multiples moyens de pression que les États-Unis peuvent exercer sur les économies à surplus (Japon, Allemagne Fédérale, Arabie Saoudite) leur permettent de considérer que le dollar restera la principale monnaie de réserve jusqu'en l'an 2000 au moins. Étant la monnaie du pétrole, de qui est le sang de l'économie moderne et de la pétrochimie, le dollar a encore de longues années de domination devant lui.

La reproduction de l'économie mondiale dépend largement des États-Unis, « gardiens » des principales ressources planétaires.

Une collection disparate de régimes de changes ne constitue pas un système monétaire international. Le fonds monétaire international, conçu à l'origine comme une caisse de secours au service d'une garde de bonne conduite libérale à imposer internationalement, s'est transformé progressivement, en raison de l'étroitesse de ses ressources, eu égard à l'ampleur des déséquilibres, en une banque dépendante, pour agir, d'emprunts effectués auprès des dix et de l'Arabie Saoudite (accords généraux d'emprunts, mécanismes pétroliers...). Incapable d'imposer une discipline planétaire des pratiques de paiements, il s'est transformé en une chambre d'enregistrement de la volonté des dix qui comprennent ses principaux créanciers et ses principaux débiteurs (États-Unis et Royaume-Uni en raison de la nécessité de consolider les balances sterling et les balances dollar). On retrouve partout à l'œuvre le désir de tous les états payeurs d'être les contrôleurs et de ne pas renoncer au pouvoir économique et politique que donne la capacité de créancier vis-à-vis du débiteur, et de veiller à ce que les gages susceptibles de supporter les créances ne soient pas altérés. Même les droits de tirage spéciaux n'ont été, à l'origine, qu'un instrument de crédit destiné essentiellement à permettre aux deux principaux pays anglo-saxons d'échanger leurs D. T. S. contre une partie des balances sterling et dollar. Il s'agit donc de gigantesques accords de Swaps où les pays à surplus acquièrent une créance sur la communauté internationale gérée par le F. M. I., contre la cession d'une partie de leurs créances en dollars ou en livres sterling. Les D. T. S. en raison de leur valeur de dollar - or initiale, puis de la fixation de leur valeur par un panier de seize monnaies puis cinq monnaies, n'ont été considérés qu'accessoirement comme unité de compte susceptible de s'apprécier par rapport au dollar,

donc avantageuse. Jamais les D. T. S. n'ont été conçus comme une aide supplémentaire au « développement », une sorte de plan Maxwell-Stamp bis. Les pays sous-développés qui continuent à insister sur l'idée de lien entre création de D. T. S. et aide au développement trahissent leur profonde méconnaissance officielle des mécanismes financiers internationaux. De même les idées qui tendraient à faire de simples droits de tirages spéciaux dont la création reste soumise à de longues tractations trahissant les conflits des intérêts en présence (même parés de vertus nouvelles : taux d'intérêts plus élevés, possibilités d'échanges plus libres : devises contre D. T. S., interpénétration des comptes généraux et spéciaux, les D. T. S. continuent à susciter les réserves des pays à surplus qui continueraient à engranger des D. T. S., créances sur tout le monde et personne, monnaie ex-nihilo susceptible de redevenir néant en cas de conflit grave), le principal instrument de réserve pour la planète.

Le système monétaire actuel est caractérisé par des déséquilibres cumulatifs. A un rôle, nous avons les pays émetteurs de monnaie internationale (les États-Unis principalement et les pays foyers des zones monétaires) et les pays à surplus structurel en raison de leur avance technologique ou productiviste (Allemagne, Japon) ou de leurs ressources naturelles stratégiques (Arabie Saoudite). A l'autre pôle, les pays à déficit condamnés à accumuler des dettes et à hypothéquer à terme des portions de leur patrimoine « national » ou d'accepter une régression plus ou moins grave de leur revenu réel sous la contrainte d'autarcie ou de reproduction au ralenti (économie en hibernation). A moins de renégocier régulièrement la répartition des liquidités internationales et la redistribution des industries et des activités physiques (en distinguant marchés nationaux et marché mondial à partager, compte tenu d'un pouvoir d'achat mondial correspondant qui devrait être aussi planifié !), nous nous acheminons vers des impasses véritables. Planification mondiale ou élimination darwinienne des élites et des pays, telle semble être la logique des événements actuels. La violence planétaire entraînant des réverbérations internes plus ou moins socialement maîtrisées. (La « crise internationale. ») A moins que l'histoire primitive de l'humanité n'invente cette ruse de la raison pour parvenir à un bond qualitatif dans l'organisation des relations au sein de cette planète (incluant toutes les exigences de la vie, *tout* ce qui vit).

L'humanité n'aura cessé d'avancer en aveugle sur le chemin qui éclaire enfin ses origines.

Composition, impression et façonnage
Groupe M.C.P.-Mame